

ملتقى الشرق الأوسط
للتأمين

دليل خاص
"أمان للتأمين"

الاقتصاد والاعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

Issue No 303 / Year 26 / March 2005

أذار / مارس 2005 / السنة السادسة والعشرون / العدد 303

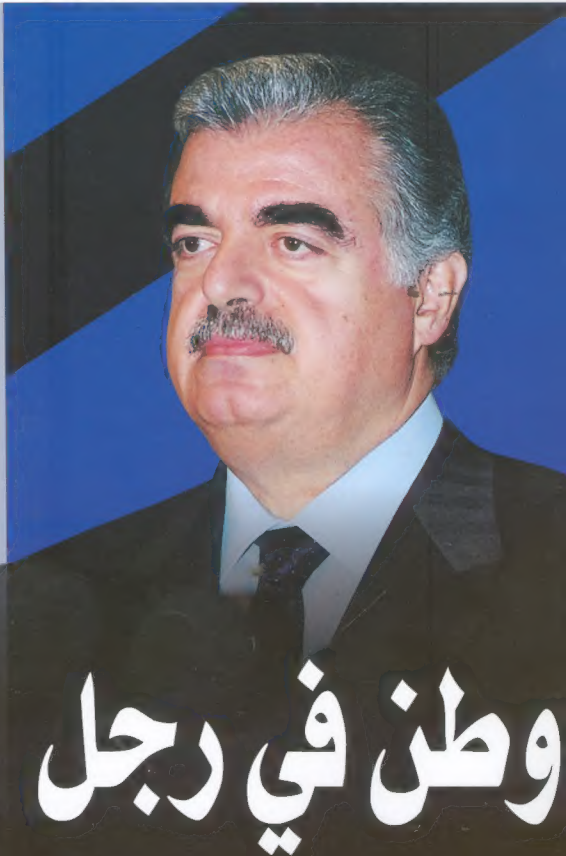
ماذا يعني السلام
للاقتصاد السوداني؟

دبي تلقي القبض
على لص "الجوهرة"

بنك النيل وخيارات
الدمج أو البيع

المصارف السعودية
تربح
17 مليار ريال

منتدى اسطنبول:
"دافوس" إسلامي؟



MICHAEL SCHUMACHER.

MY CHOICE.



OMEGA

الشركة العربية للصحافة والنشر والإعلام

إيكون ش.م.ل.

بمدر عنها مجلة

الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and info. Co.

APFICO S.A.L. Publishes

Al-Iktissad Wal-Aamal

Arab Business Magazine

Editor in Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

HEAD OFFICE:

Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 1136194 Hamra-Beirut 1103 2100
Tel: 353577/8/9 - 780200
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:

P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaks@nesma.net.sa

U.A.E:

P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : (971-4) 2941441
Fax: (971-4) 2941035
Email: aiwa@emirates.net.ae

www.iktissad.com

Advertising contact:

E-mail: advert@iktissad.com

Fax: +961 1 863958

Contact person: Fawaz Kaddouh

سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل. • سورية 150 ل.س. • الأردن 4 دينار
- فلسطين 25 ر.ل. • الكويت 2 دينار • البحرين 2.5 دينار
- قطر 25 ر.ل. • الإمارات 25 درهما • عمان 2.5 ريال
- اليمن 500 ريال • مصر 10 جنيهات • ليبيا 9 دينار
- تونس 10 دينار • المغرب 70 درهما

- FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY
- SPAIN - SWITZERLAND 8 Euro
- CYPRUS 4 LC • U.K. 4 L.S. • CANADA \$ 11
- AUSTRALIA \$ 10 Aus • U.S.A. \$ 8

الاشتراك السنوي:

- \$ 80 الدول العربية
- \$ 90 الدول الأوروبية
- \$ 100 الدول الأمريكية
- \$ 150 الدوائر الحكومية والمؤسسات

ABC

1000 Audited Circulation

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والطباعة

تصدّرت صورة المغفور له الرئيس الشهيد رفيق الحريري غلاف هذا العدد على الرغم من انقضاء ثلاثة أسابيع على هذه الجريمة النكراء التي اثارت استنكاراً عالمياً لا سابق له. فالراحل الكبير، كما كل الكبار، لا ينتهي بماتم أو بحفل تكريم، والحريري تحديداً سيقال عنه في الأيام الآتية الكلام الكبير والكثير حول جوانب عدّة من شخصيته الغدّة وهامته النادرة، وإنجازاته المتميزة. ومما لا شك فيه أن رحيل الرئيس الحريري سيترك فراغاً كبيراً ليس على المستوى اللبناني وحسب بل وعلى المستويين العربي والدولي.

وتتابع "الاقتصاد والأعمال" في هذا العدد تسليط الضوء على آفاق الاقتصاد السوداني بعد اتفاق السلام مركّزة على مجالات الاستثمار الأساسية التي بدأت تشهد فعلياً بوافر اهتمام المستثمرين. ويشمل العدد إلى ذلك طائفة متنوعة من الموضوعات والتقارير المتعلقة بعدد من البلدان العربية وبمختلف القطاعات الرئيسية كالصناعات والاستثمار والعقارات والصناعة والتأمين والسياحة والمعلوماتية.

وما أن انتهت مجموعة الاقتصاد والأعمال من تنظيم المؤتمر والمعرض العربي الأول للتجارة الذي انعقد في أبو ظبي يومي 27 و 28 شباط / فبراير الماضي وبحضور أكثر من 500 مشارك (التغطية في عدد نيسان / أبريل المقبل)، حتى بدأت تستعد لوضع اللبسات الأخيرة على ملتقى الشرق الأوسط للتأمين الثاني الذي تنظمه في البحرين بالاشتراك مع مؤسسة نقد البحرين والذي يتعقد يومي 8 و 9 آذار / مارس الجاري. ويتضمن العدد لهذه الغاية ملفاً خاصاً عن قطاع التأمين العربي يليق الضوء على اتجاهاته ويعرض لنشاطه في عدد من البلدان العربية.



هذا العدد

اقتصاد وأعمال

- 12 ملتقى السابح للاتصالات واقتصاد الإنترنت يعقد في مراكش
14 ملتقى بيروت المالي المصرفي الإسلامي
18 دبي تلقي القبض على لص "الجوهرة"
24 "إعمار" تطلق شركتين للصناعات والخدمات المالية
28 "سوليندير" في بورصة الكويت



24



28



58



73



77

6 وطن في رجل

مقال

- 48 المصالحة الأميركية الأوروبية بين التقارب والتجاذب
50 منتدى إسطنبول: دافوس إسلامي؟

اقتصاد عربي

- 52 ماذا يعني السلام للاقتصاد السوداني؟
58 مشاريع سعودية بـ 90 مليار ريال تستقطب الشركات الأجنبية
62 الصناعة والسياحة جناحان لرأس الخيمة
64 تونس: تغييرات في السوق المالية والبورصة

عرب وعالم

- 70 مجلس الأعمال العربي - الروسي: التزام بتعزيز التعاون
73 الوزير كورشاد توزمان: التعاون التركي العربي يخلق بيئة مناسبة للتجارة والاستثمار

مؤتمرات

- 77 منتدى جده الاقتصادي السادس: تجارب الشراكة بين القطاعين العام والخاص

سياحة

- 90 رئيس "فلامنغو" أمين مركز: 50 فندقاً في 2005
92 ملتقى آسيا السياحي: دعم للترويج المشترك ودعم السياحة البيئية
94 "هيلتون": 5 فنادق جديدة في مصر خلال 3 سنوات

ملف خاص

- 99 ملتقى الشرق الأوسط للتأمين

اقتصاد جديد

- 146 مجموعة الاتصالات الأردنية تطرح خدمات جديدة
148 رئيس ومدير عام "أم تي سي" - أثير: نجاحنا في العراق يؤهلنا للترخصة الجديدة
150 "كومبيوتر أسوشيتس" تعزز حضورها في المنطقة عبر 9 مكاتب

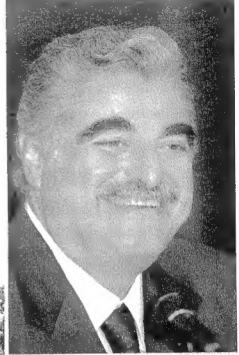
في الخدمات المصرفية الخاصة، فلسفة واحدة هي الأفضل

التميز في الخدمة

كل من تسأل عن كيفية المعايير القايمة
توصل إلى اكتشافات مذهلة. ذلك أن تحدي الافتراضات
يظهر الفرص ويحدد المخاطر. ولذلك نحن نتعامل معك
نوع اهتمامك ونوع عالمك الخاص والأعمال. يقدم مبدع
ولاعتك في إدارة أموالك بشكل أكثر فاعلية. فإنا في
أنت من بين الخدمات المصرفية الخاصة تتبنى
فلسفة بسيطة. الفرص من الافتراضات.



وطن في رجل



يدور الزمن دورات كثيرة قبل أن يولد عندما رفيق حريري آخر. كان استثنائياً بكل معني الكلمة، كبيراً في حضوره كما في غيابه، كبيراً في كلامه كما في صمته. كثير الحكم في الحكومة وكثير المعارضة في المعارضة. في كل عمل قام به كان مؤثراً وفاعلاً. ومثل كل عمل جدي وجديد يكون موضع جدل ونقاش. منذ عرفناه في بداية الثمانينات وهو يرتقي ويرتقي. في كل يوم كان له عمل ومأثرة. في كل يوم مشروع. في كل يوم حدث. ما من يوم يجب أن يكون مثل الذي سبقه. كان دائماً يحب التميز والإنجاز. سريع في كل شيء لكنه غير متسرع. متشبهت بقناعاته لكنه يتقن فن الاستماع. فن البحث عن أي جديد وعن أية قيمة مضافة.

كان يعرف ما يريد ويسعى جاهداً وبسرعة، إلى تحقيق ما يريد. ومن تكون له رؤية واضحة يعرف كيف يجد لها الوسائل والأدوات، وما أنجزه جزء قليل مما كان يمكنه أو مما كان ينبغي إنجازه لو لم تجتمع كل القوى والعوامل المعطلة لتحد من اندفاعه ومن عمله ومن إنجازاته.

ميزة رفيق الحريري أنه لم يبقَ حُلماً بل كان تجسداً دائماً. وبعد غيابيه يبقى جذوة أمل للشباب وللأجيال التي لم تولد بعد. فقد قَدِمَ المثل على ما يمكن للفرد أن يفعله في ما لو كانت له رؤية ومشروع وحلم واقعي ونظرة متفائلة وثقة بالمجتمع والناس.

قد يعتقد البعض أن المال هو الذي كان يقف وراء نجاح الحريري. قبل المال كانت الرؤية وجاءت الإرادة لتجسد الأحلام وتحوّلها إلى مشاريع ومنجزات حية تبقى شاهداً على مَازَمن. فالحال، على أهميته الكبيرة، يبقى الوسيلة لا الهدف. ورفيق الحريري تميّز عن الكثيرين الكثيرين من الأثرياء في أنه عرف كيف يسخر المال ويجعل منه أداة ووسيلة.

في العام 1985 ويوم كانت الحرب اللبنانية على أشدها وفي مكتبته في الرياض كانت على طاولته خرائط إعادة إعمار بيروت. في نزوة الدمار كان يفكر في الإعمار. كان يسهم



2005-1944



مع امير دولة الكويت

★★★

وقبل نحو سنتين ذهبت إليه مع مجموعة مستثمرين خليجيين بهدف إنشاء مصرف إسلامي في بيروت، وقلت له أن قانون المصارف لا يجيز إنشاء مصارف إسلامية. فأشار علي بالعودة إلى حاكم مصرف لبنان لأنه سيراجعه بهذا الشأن. وقبل منتصف ليل اليوم نفسه اتصل بي هاتفياً ليسانني عن نتيجة الاجتماع في البنك المركزي، وكانت النتيجة: قيام للمصرف والذي يحمل اسم "بيت التمويل العربي"، وعاد وجانب إلى تدشين افتتاح هذا البنك ورعاية ندوة نظمناها مع المجموعة المالكة له تحت عنوان "ملتقى المستثمرين الخليجيين".

في إطفاء الحرائق ويسهم في صياغة الحلول لإنهاء الحرب. وفي الوقت نفسه يطلق المبادرة تلؤ الأخرى. يرسل المساعدات للمحتاجين. ينظف العاصمة بعد كل دمار. يساعد الشباب على التعلم في الداخل وفي الخارج. يساعد ويساعد ويساعد، فقلما يوصد باباً أمام أحد..

★★★

متابع دؤوب، فإذا راجعته في أمر لا ينساه، يبادر فوراً إلى تحقيقه إذا اقتنع، ولكن يقول لك لا وفوراً في حال عدم الاقتناع، فلا وقت لديه للتسويف والتأجيل. في العام 1993 أفتننا الشركة العربية للاستثمار، وهي شركة عربية مشتركة تسهم فيها معظم الدول العربية، بالجسيء إلى بيروت. وعندما زرنه في مكتبه وكان مقر رئاسة الحكومة آنذاك في الصنائع، بادرته بالقول أن الشركة وهي ذات رأس مال كبير، لا يمكنها الاستثمار في بلد غير مساهم فيها، ولبتان غير مساهم وأنه من الضروري أن يفعل ذلك للإفادة من قدرات ومزايا الشركة. وعلى الفور اتصل بحاكم مصرف لبنان رياض سلامة وطلب منه المساهمة عبر المصرف كون ذلك لا يحتاج إلى إجراءات حكومية طويلة.. وهكذا كان. وفوجئ أركان الشركة بهذه السرعة في اتخاذ القرار.

الأيام يقراون الفاتحة أمام مكان الجريمة





★★★

يقتر كل عمل ناجح ويدعمه ويحاول الاستفادة من خبرات الذين قاموا به في مجال الشأن العام، فالعامل مع الحريري كان مقياسه الأول الصدق والثقة والكفاءة والإتقان في العمل الذي تقوم به، فالكفاءة والثقة هما معياران أساسيان في اقتربك أو ابتعادك عن رفيق الحريري.

★★★

بعد توليه رئاسة الحكومة في العام 1993 عرضنا عليه فكرة تنظيم مؤتمر استثماري لبناني-خليجي في بيروت، فأبى حماساً لكنه تساءل: "هل تعتقد أن المستثمرين الخليجيين سيأتون ولبنان لا يزال غير مهياً". وكنت أشفق من النجاح فأعطاني إشارة الانطلاق. وفي عطلة عيد الأضحى كانت عائلتي لا تزال في باريس وهو في عطلة العيد هناك، ذهبت إلى دارته ومعي لائحة تتضمن أسماء 90 مشاركاً وجميعهم من كبار المستثمرين فأطمأن وطلب من د. مصطفى رأزيان الذي كان حاضراً اللقاء، بأن يوفر ما قد نحتاجه من تسهيلات، فقلت له: "وعندك 100 مستثمر وهذه أسماء 90 فقط، لكن وبعد عطلة العيد نتوقع أن يرتفع العدد إلى 150". وكانت النتيجة مشاركة 225 من جميع دول الخليج، وكان هذا هو أول مؤتمر يعقد في لبنان بعد الحرب وبداية حركة مؤتمرات ناشطة أطلقتها مجموعة الاقتصاد والأعمال في لبنان، والتي ازدهرت وتوسعت بحيث شملت معظم البلدان العربية وصولاً إلى بعض الدول الأوروبية. ومعظم الذين استثمروا في لبنان بعد الحرب كانوا من بين الذين شاركوا في هذا المؤتمر الذي أصبح يعقد سنوياً منذ ذلك التاريخ بحيث أصبح هناك ما يشبه التزام والتداخل العضوي بين هذا المؤتمر وبين الرئيس الحريري بحيث تم في الدورة الثالثة تسميته رئيساً فخرياً له.

★★★

وعلى أثر النجاح الذي حققناه في المؤتمر الأول والثاني تلقيت في أحد الأيام اتصالاً من الرئيس الحريري يدعوني فيه إلى مكتبتي في الصنائع وعرض علي تعييني عضواً في مجلس إدارة المؤسسة العامة لتشجيع الاستثمارات في لبنان (إيدال) فتريبت في الإجابة. وبعد نحو شهر التقيته في باريس فبأمرني: ما زلت أنتظر الجواب، وعدنا والتقيت في بيروت ووافقت على العضوية وطمع على نهاية الرئاسة. وقلت له: "أنا أقوم بالترويج للبنان من موقعي المهني وليس لدي رغبة في دخول أي عمل حكومي"، فقال لي: "هذه



الراحل مع زوجته وأولاده

★★★

ورفيق الحريري لم يكن مجرد حلم ورؤية وصاحب مشروع وحسب، بل كان أيضاً رجل التفاصيل الدقيقة، ليست الحضارة هي فن التفاصيل؟ فالأعمال الكبيرة، والأشياء، كل الأشياء، هي حصيلة التفاصيل الكثيرة المتجانسة، فما من مشروع لديه إلا وهو مليء بكل تفاصيله. وما من مشروع إلا ويتابع مراحل تنفيذه، ورجل رؤية ورجل تفاصيل. وهذه أحد أسباب نجاحه. كان يثق بنفسه وبالأخرين، حذر في منح الثقة، لكنه عندما يثق يسير معك بسهولة وباندفاع كبيرين.



الرئيس جاك شيراك وعائلة الراحل أمام الضريح



1944-2005



باسل فليحان

الدعاء بالشفاء

للنائب باسل فليحان

كان من المقرر أن يكون
النائب والوزير السابق،
باسل فليحان متحدثاً في
المؤتمر العربي الأول للتجارة
الذي نظّمته مجموعة
الاقتصاد والأعمال في أبو ظبي

يومي 27 و 28 شباط/فبراير الماضي، إلا أن الجربة
انكسرت التي اغتالت الرئيس الحريري أصابت
النائب فليحان بحروق بالغة استدعت نقله إلى
فرنسا للعلاج، وهو يمرّ مرحلة دقيقة وخرجة لا
حول لنا إلا زعماء إلا الدعاء إلى الله أن يشفي الصديق
باسل فليحان ويعيده إلى عائلته وأصدقائه
ومحبه وما أكثرهم.

ود، باسل فليحان كما عرفناه وكما يشهد فيه
كثيرون، نموذج للأخلاق والدماء والتواضع الجمة،
كما هو نموذج للمكانة العلمية العالية. وقد تسلم
النائب فليحان حقيبة وزارة الاقتصاد والتجارة
اللبنانية حيث كان له دور أساسي في تشجيع
وتشقيق انضمام لبنان إلى اتفاقية الشراكة
الأوروبية، كما كان له دور في التخصيص لمؤتمر
"باريس 2" الذي انعقد في باريس أواخر العام 2002
بهدف مساعدة لبنان.

حاجة إلى رجال أعمال لبنانيين يساعدون في تحرير
الوضع وإنجاح عملية الخصخصة إلى جانب
إخوانهم السودانيين"، فقال: "شرط أن يكون على
رأسهم رفيق الحريري".

على الرغم من أن الرئيس الحريري لا يمكن
التعويض عنه بالتاكيد، على صعيد الإطار الشخصي،
فإن السياسات التي اتبعها، والأهداف التي حددها
لشعبه، يمكن تعزيزها، من اللبنانيين الذين يريدون
لبدهم موقعاً ودوراً مميزاً ويلبي طموحاتهم.

★★★

مع كل يوم يمر نكتشف فداحة الخسارة،
نكتشف حجم الفراغ الذي يخلقه الحريري في شتى
المجالات السياسية والاقتصادية والإعلامية
والاجتماعية والإنمائية. رفيق الحريري ... حضور
كان كبيراً، وغايته سيكون أكبر. لقد فقدنا فيه القائد
والرائد والصديق والمناج والمزج وسنظل ومع كل
مناسبة نتذكر حضورك الغامر والمؤثر. عزّأنا في ما
تركت من قيم ونهج ومنجزات.

رؤوف ابو زعي

ليست وظيفة. هذه مجرد مهمة في الشأن العام، تساعدا في الترويج ولا ترتب عليك مسؤوليات وظيفية. وكانت لنا تجربة لا مجال للحديث عنها الآن.

★★★

وكانت لمجموعة الاقتصاد والأعمال تجربة طويلة وغنية وعملية في مجال حركة الترويج للاستثمار. فاحتضنها الحريري كأداة فاعلة ومجربة لترويج الاستثمار في لبنان وجذب المستثمرين إلى قطاعاته المختلفة. وحاول الإفادة القصوى من حيوية المجموعة ومن اتصالاتها الواسعة والوثيقة بالمستثمرين العرب عامة والخليجيين بصورة خاصة. والمجموعة وجدت فيه عنصر جذب، يضيف بحضوره وبانفتاحه وبحواراته المباشرة الحيوية والتألق.

وتعدّ هذا التعاون في مجال الترويج، الإطار اللبناني بحيث أصبح الرئيس الحريري يشارك المجموعة في أي مؤتمر تنظمه ويمكن أن يشكل منبراً للترويج لبنان. فشارك في مؤتمر نظمناه في الأردن في العام 2003 وفي الملحق السعودي اللبناني في الرياض في العام 2004 حيث كانت له كلمة شهيرة أثارت جدلاً سياسياً آنذاك عندما قال أن رئيس وزراء لبنان لا يأخذ أوامر من الخارج. وكان في نيتنا مشاركتنا في الملحق العربي - التركي الذي سينعقد في اسطنبول في أيار/مايو المقبل وفي مؤتمر آخر في الكويت قبل نهاية هذه السنة.

★★★

الرئيس رفيق الحريري دخل السياسة من الباب الواسع ولكن بأسلوب وبمضمون متميزين، وكانت السياسة عنده إطاراً لمشروع متكامل ومتعدد الأبعاد. فهو رجل الإعمار بامتياز، وهو رجل الاستثمار حيث كان يشخصه نقطة الجذب والاستقطاب. وهو رجل العلاقات الدولية ذات المستوى الرفيع الذي عرف كيف يوظفها، غير مرة، من أجل لبنان. وهو أخيراً وليس آخراً رجل الانفتاح والتكامل والعربيين وكان يريد في كل خطابهاته، افتحوا الأبواب، افتحوا الأسواق، مزقوا الانقذات والروائح السلبية، وافتحوا أيضاً العقول والقلوب على بعضها بعضاً.

كل مواطن عربي كان يطمح أن يكون في بلده رفيق الحريري. حتى أن الرئيس السوداني الفريق عمر البشير وفي خلال مقابلة متلفزة لنا معه بثتها الفضائية السودانية وفي سياق الحديث عن ضعف القطاع الخاص السوداني قلنا له: "أنتم في



آخر صورة قبل استشهاده وبدا النائب، باسل



رفيق الحريري لبنان من دون "رفيق"

بقلم: سعيد خوري*

بين الرئيس الشهيد رفيق الحريري وسعيد خوري رئيس شركة اتحاد الموالين علاقة صداقة قديمة واحترام متبادل، وكانت بين الرجلين لقاءات عدة خاصة وفي مناسبات مختلفة تجمعهما في غير بلد عربي. آخر لقاء بينهما كان خلال الغداء الذي أقامته جمعية متخزجي إنترناشيونال كوليدج في بيروت تكريماً لرئيس الـ C.C.C. وقد حرص الرئيس الحريري على المشاركة تقديراً منه للمكرم. في ما يلي كلمة تقدير ودعمة حزن من سعيد خوري إلى الراحل الكبير.

أذكر عندما كنت في حفل أقيم في الرياض، التقيت بشاب في كامل حيويته يشع من عينيه الذكاء والإصرار، وقدموه لي كرجل أعمال ناجح، وفوجئت حين ناداني بأبستاسمة ساحرة "علمي" وعندما سألته أجهاني أن الساعمة السعيدة عنده كانت حينما يجتمع مع مديرنا في الرياض للحصول على مقاولات من الباطن من شركتنا هناك، ولما أصبح "دولة الرئيس" أخذ يناديني "بالعم سعيد" إلى أن قلت له ما زلت يا أبو بهاء، إني لم أزل شاباً، فلا تجعلني أشعر بأنني كهل عجوز، فآخذ بخاطبي، "أبو توفيق"، وأصبحت ملاقتنا حميمة كأنها كتاب مفتوح، عرفته خلال ما يأتى الصديق الصدوق والرجل الإنسان، الرفيق الرفيق، ولست فيه يوارر مستقبل زاهر تتوافق مع طاقاته الشخصية والفكرية والعملية غير المحدودة. وشاء الأقدار أن يصبح دولته رئيس وزراء الوطن الذي عشقوه، وعاش له، وقضى من أجله.

وعلى الرغم من نصيحتي له أكثر من مرة أن لا يدخل المجال السياسي، حيث كنت اعتقد دوماً أنه يستطيع إزاحة لبنان من خارج ذلك المجال، إلا أن جوابه كان دائماً يا أبو توفيق، إني أدرك تماماً ما تقول، غير أن الله بعيشته أتمع على الكثير، ولذا فمن واجبي وأيضاً استطاعتي أن أبذل نصيبي من الجهد الكائن للبنان ولشعبه وكل محبيه، لأن لبنان لا يستحق إلا أن يخرج من محنة حرب أهلية، واعتماد منصب الحضاري السامي، وسوف أسخر كل إمكانياتي لهذا الهدف حتى آخر لحظة من حياتي.

وقاد الرفيق لبنان بإصرار وانتشل الوطن من براثن الحرب الأهلية ودمارها، فعاتد بيروت عروس الشرق، رغم جميع العقبات والصعوبات الداخلية والإقليمية والعالمية، وأثبتت إمكانيات دولة الرئيس الخلفية والمادية والفكرية أنها أقوى بكثير من تلك العوائق الطبيعية وكذلك المفتعلة، وتغلب عليها من دون هوانة.

كان الرفيق رفيقاً بلبنان وبالعالم، وكانت له نظرة ثاقبة مستقبل الوطن ولزادته الاقتصادية، وبالسعة التي تغدّ فيها المشاريع الانمائية رغم القيل والقال، فجات النتائج أن اجتذبت بيروت السواح والعادين والمغتربين والمستثمرين، بعد أن أبست حالة التقدم



والاستقرار ابتداءً بالبنية التحتية ومن ثم عادت الحياة، ولو بتؤدة، منها إلى كل لبنان بجبله وسهله وبحره، بشماله وجنوبه. الكثر ينكر رفيق الكرم، والعطاء حيث أنه بذل الكثير مما وهبه الله في حقول التعليم والتطبيب وإعلاء مستوى المعيشة لآلاف اللبنانيين على مختلف طوائفهم الدينية أو أراهم السياسية من دون مقابل، وبسواء منقطع النظر لتلبية حقيقية لما أمر به الله تعالى من عمل البر والإحسان. هذا الإنسان المتواضع الذي في زفاف ابنه في باريس أبى إلا أن يدخل قاعة الاحتفالات متباطئاً نوع مؤلف بسيط كان يعمل وقتها في شركتنا، لأنه زميله وصديقه في المدرسة وجاره في صيدا، مقدماً إياه على سراًة الغوم من جميع جنسيات العالم وطبقاتهم، وذلك وفاء وإخلاصاً لصداقة مبنية على براعة الطفولة وعقلانية الرجولة. لك الله يا رفيق لبنان، وأقياً عثرات الضعفاء.

وكأنما هاتف في روحه دأب يحثه على العمل السريع لجعل من لبنان "قطعة سماء"، وكان القدر يدفعه جاعداً لإنجاز ما خطط لمصلحة الوطن بسرعة هائلة، إذ حاول أن ينفذ الكثير حيث لم يعد له إلا القليل. هذه كانت معضلة الرفيق رفيق. كان في حياته رفيقاً بلبنان وبالعالم، إلا أنه لم يرق بنفسه في سبيل تفعيل الحركة الاقتصادية الحرة رغم اختلاف الآراء على نهجه. غير أن حقاً وصله بعد وفاته من دون أن يطالب به، بشهادة الشعب اللبناني والعربي، وأصدقائه في العالم، الذين هتفوا لتشجيعه الحاشد والدعاء له بإخلاص بمختلف أماكن العبادة، بأن يسكنه الله فسيح جناته، ويلهم أهله الصبر والسلوان، ويهدي شعبه إلى وحدة الوطن كما أحبه رفيق وعمل جاهداً له. وصف جميع من شيعوا أجسامه إلى مثواه الأخير هذا الحدث الوديع بأنه زلزال، إلا أنني استصغرت هذا الوصف لمصاب الجلل، حيث أن ما يحدته الزلزال يستطيع الإنسان تعميره، وأما رفيق الحريري فلا يستطيع غير الله سبحانه تعالى تعويضه لهذا الوطن، وتدعو الله أن يعد لنا من دمه يد العون البيضاء لإنصاف ما بداه، وفقاً بمبادئ الحق، ونرجو من عز وجل أن يبقى لبنان "قطعة سماء" الذي بدأ مسارها دولة الرئيس رفيق الحريري. "إن الله وإن إليه راجعون".

* رئيس ومؤسس شركة اتحاد الموالين C.C.C.

تعاون بين الحكومة المغربية ومجموعة الاقتصاد والأعمال الملتقى السابع للاتصالات واقتصاد الإنترنت يعقد في مراكش يومي 19 و20 أيار / مايو المقبل



اللقاء مع الوزير الأول المغربي إدريس جطو، وبدا إلى اليمين وزير الصناعة والتجارة صلاح الدين مزور، وإلى اليسار رؤوف أبوزقي ومحمد التكاوي

أسفرت الزيارة التي قام بها مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبوزقي إلى المملكة المغربية، عن اتفاق على عقد الملتقى السابع للاتصالات واقتصاد الإنترنت، الذي تنظمه مجموعة الاقتصاد والأعمال بالاشتراك مع الاتحاد الدولي للاتصالات ومع المؤسسة العربية للاتصالات الفضائية (عرب سات) في 19 و20 أيار/مايو المقبل في مدينة مراكش، حيث سيشارك في هذا الملتقى معظم وزراء الاتصالات العرب ونحو 500 من قادة الشركات التقنية والمالية العربية والدولية. وتم الاتفاق على تشكيل لجنة تحضيرية للمؤتمر للمباشرة في اتخاذ الترتيبات اللازمة و في طليعتها برنامج الملتقى. وجرى خلال الزيارة البحث أيضاً في قيام المجموعة بنشاطات أخرى تهدف إلى ترويج الاقتصاد المغربي والاستثمار في قطاعاته المختلفة.

شملت لقاءات مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال في الرباط كلاً من: الوزير الأول إدريس جطو، وزير الصناعة والتجارة صلاح الدين مزور، الوزير المؤرخ لدى الوزير الأول للشؤون الاقتصادية والعام رشيد طالبي العلمي، وزير لللكية والخصخصة فتح الله لعللو، ومحافظ بنك المغرب عبد اللطيف الجواهري، ووالي الدار

البيضاء محمد الدريف.

وتم خلال الاجتماعات المذكورة استعراض للخطوات الاقتصادية الحاصلة ولحركة الإصلاحات الجارية وما نتج عنها من تحسن ملموس في مناخ الاستثمار العام في البلاد وبرزت فرص استثمارية جديدة ومتنوعة في مختلف القطاعات.

وأعلن مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبوزقي أن المملكة المغربية تشهد تطورات بارزة على الصعيد الاقتصادي العام، لاسيما في مجالات السياحة والصناعة

والاتصالات وتكنولوجيا المعلومات؛ وتتميز المرحلة باعتماد نوع من اللامركزية في الولايات المغربية بما يتيح للولاة وعمداء المدن القيام بنشاطات واسعة وجذب الاستثمارات المطلوبة إلى المشاريع المختلفة في ولاياتهم ضمن حدود معينة، وهذا أمر إيجابي وفي غاية الأهمية.

وقال: "أن المغرب يتوقع خلال السنوات المقبلة جذب استثمارات كبيرة، كما يعتزم تطوير الانفتاح على الأسواق العربية عامة والخليجية بصورة خاصة". ■



رؤوف أبوزقي مع محافظ بنك المغرب عبد اللطيف الجواهري



من اليمين: الوزير صلاح الدين مزور، الوزير رشيد طالبي العلمي، الوزير الأول إدريس جطو ورؤوف أبوزقي

هل نستثمر في التدريب أكثر أم نوسع طاقم العمل؟

هل هم المورد الأمثل لمشروعنا؟

النادي الرياضي الساعة ٨ مساءً



إن عائلتك تعتمد على نشاطك
هل تتولى مسؤولية حماية ورعاية مشاريع الأعمال الصغيرة والمتوسطة بجان

STORAGE
BrightStor
ARCserve Backup

SECURITY
eTrust
Antivirus
& Anti-Spyware

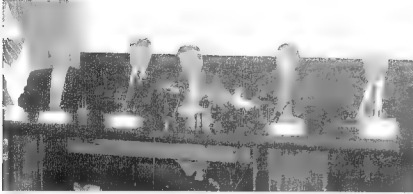
DESKTOP
MANAGEMENT
Usercenter
Desktop Migration

امرقة كيفية عمل هذه الحلول مع بعضها البعض، تفضلوا بزيارة موقعنا www.ca.com/erebworld



Computer Associates®

ينعقد في 13 و 14 نيسان/أبريل 2005 ملتقى بيروت المالي المصرفي الإسلامي



من اليمين: الأستاذ رؤوف أبو زكي، د. مروان النصولي، رياض سلامة، د. أحمد جشي، د. جوزيف طرييه

لا أستطيع إلا أن أؤكد المشاركة الدائمة ما بين مصرف لبنان وجمعية المصارف في كل ما فيه دعم للصيرفة ولركز لبنان المالي. وتابع طرييه: "لا أريد بالطبع أن أمر مرور الكرام على الدور الذي تلعبه مجموعة الاقتصاد والأعمال في الترويج للبنان وببيروت كمركز رائد للمؤتمرات، فمجموعة الاقتصاد والأعمال لا تُذكر إلا للشكر، وصديقنا الأستاذ رؤوف أبو زكي صاحب حركة دائمة على هذا الصعيد، وبالتالي نحن نؤكد نشاطاته ونديمها، كما نأمل أن يحقق هذا الملتقى مردوداً إيجابياً سينعكس على لبنان خصوصاً وأن بلدنا هو في المرحلة الأولى من عمل الصيرفة الإسلامية التي هي صيرفة استثمارية من شأنها أن تنعش الاقتصاد الوطني الذي يحتاج في بنيتها الأساسية إلى استثمارات أكثر من حاجته إلى ودائع في ظل السيولة الكبيرة التي تزخر بها ميزانيات المصارف".

رؤوف أبو زكي

ثم تحدث مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي ببيان جاء فيه: "لقد جاءت فكرة ملتقى بيروت المالي والمصرفي الإسلامي بين 13 و 14 نيسان/أبريل للقبل (فندق موفنبيك، بيروت) بمبادرة من حاكم مصرف لبنان

المالي والمصرفي الإسلامي يشكّل بداية لترويج هذا المشروع وفرصة للبحث في المعايير التي يتم تداولها ومتابعتها في العديد من البلدان حيث يتم حالياً وضع معايير لهذا النشاط المصرفي للتتامي عالمياً والذي يستأثر باهتمام مؤسسات مصرفية ضخمة. وستشكل هذه المعايير مرجعية لكافة البنوك المركزية التي ستنتظم هذا القطاع".

جوزيف طرييه

ثم تحدث رئيس جمعية مصارف لبنان د. جوزيف طرييه مؤكداً الدعم الكبير الذي ستقدمه الصيرفة الإسلامية للبنان كمركز مالي، إذ لا يمكن تصوّر مركز مالي في المنطقة العربية من دون أن يتضمن كافة المنتجات والنشاطات المصرفية حيث تدخل الصيرفة الإسلامية كرافد أساسي من روافد الصيرفة العالمية. وبالتالي سيفسّك لبنان، في جزء من نشاطه المالي والمصرفي، قاعدة لهذه الصيرفة. وأضاف: "اجتماعنا هو للدعوة إلى ملتقى بيروت المالي والمصرفي الإسلامي الذي سيعقد بالتعاون بين مصرف لبنان وجمعية مصارف لبنان ومجموعة الاقتصاد والأعمال. وسيشارك في الملتقى مجموعة كبيرة من العاملين في قطاع الصيرفة الإسلامية. وبهذه المناسبة،

تستضيف بيروت (فندق موفنبيك) يومي 13 و 14 نيسان/أبريل للقبل "ملتقى بيروت المالي والمصرفي الإسلامي" الذي تنظمه مجموعة الاقتصاد والأعمال بتكليف من مصرف لبنان.

وكان حاكم مصرف لبنان رياض سلامة ترأس مؤتمراً صحافياً للإعلان عن هذا الملتقى شارك فيه نائباً الحاكم د. مروان النصولي ود. أحمد جشي ورئيس جمعية مصارف لبنان د. جوزيف طرييه ومدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي.

رياض سلامة

استقبل حاكم مصرف لبنان رياض سلامة المؤتمر الصحفي بالتكليف على دعم المصرف المركزي لـ "ملتقى بيروت المالي والمصرفي الإسلامي" وللعمل المصرفي الإسلامي عموماً بحيث تستطيع التوصل إلى تطبيق القانون الذي أقره لبنان لتنظيم عمل المصارف الإسلامية. وقد أوكل القانون إلى المصرف المركزي وضع التنظيم من خلال تعاميم يصدرها المجلس المركزي. فبهذا أو لا يوضع إطار عام للترخيص للمصارف الإسلامية في لبنان".

وأضاف سلامة: "إن المجلس المركزي شهد أساساً على التوعية بمعنى أنه إذا ما أرادت مجموعة مصرفية ألجئ، إلى لبنان للعمل في مجال الصيرفة الإسلامية، فإن رأس المال المطلوب هو 100 مليون دولار إضافة إلى ضرورة توفر الخبرة لدى القيمين على هذا المشروع. أما إذا كان المصرف قائماً في لبنان ويريد العمل في الصيرفة الإسلامية، فإن رأس المال المطلوب هو بحدود 20 مليون دولار. وفي هذا الأمر تشجيع على تحقيق التعاون والانسجام في العمل ما بين المصارف العاملة في لبنان والمستثمرين أو المصارف والمؤسسات المهمة بالعمل المصرفي الإسلامي في لبنان".

كذلك أوضح سلامة: إن "ملتقى بيروت

رياض سلامة والذي أوكل إلى مجموعة الاقتصاد والأعمال مهمة التنظيم. وعليه، فإن هذا الملتقى يمثل خطوة جديدة ومتطورة في سياق التعاون والعمل المشترك بين مصرف لبنان ومجموعة الاقتصاد والأعمال. ولا يسعنا في هذه المناسبة إلا توجيه الشكر العميق لسعادة الحاكم على مثل هذه الثقة. وملتقى، أيها السادة، سيتم أيضاً بالتعاون مع جمعية مصارف لبنان والمثلة معنا اليوم بريسيسدا، جوزف طوبيه، وهو تعاون قديم ومستمر أيضاً، ومع هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية في البحرين. ويرعى هذا الملتقى حاكم مصرف لبنان مع ما لراعيته ولجابرته من أثر في إنجاح هذا الملتقى وتكريسه كحدث سنوي في بيروت يتناول شؤون وتطورات العمل المالي والمصرفي الإسلامي لا في لبنان وحسب بل وفي كل البلدان العربية وغير العربية. ونحن على ثقة من نجاح هذا الملتقى لأننا على ثقة من موقع لبنان وأهميته وسلطاته التقنية المتميزة وجهاهه المصرفي الشاسع والتطور باستمرار، كما أن تزامن انعقاد هذا الملتقى مع انعقاد الاجتماعات المشتركة للهيئات المالية العربية في بيروت يوفّر مناخاً مواتياً ومساعداً يسهل مشاركة العديد من الوزراء ومخاطفي المصارف المركزية العرب وذلك إضافة إلى بضع مئات من القيادات العليا في المؤسسات المالية والمصرفية والاستثمارية العربية والأجنبية.

وأضاف "يعكس هذا الملتقى الأهمية المتزايدة للصناعة المالية الإسلامية عربياً وعالمياً، والنمو المطرد في عدد المؤسسات العاملة في هذا المجال والتي باتت تشمل العديد من المصارف العربية التجارية أو الأجنبية التي دخلت مجال المصرفية الإسلامية إما عبر بنوك خاصة تمتلكها أو عبر فوائذ إسلامية ضمن مؤسساتها. كما يعكس هذا الملتقى التطور الكبير الذي حققته المصرفية الإسلامية على مدى العشرين سنة الماضية بحيث باتت تستحوذ على موجودات تتجاوز الـ 300 مليار دولار وعلى ودايع تتجاوز الـ 200 مليار دولار، فضلاً عن امتلاكها استثمارات ضخمة في بلدان عدة سواء عبر استثمارات مباشرة أو عبر أكثر من 120 صندوقاً استثمارياً للأموال الإسلامية في البلدان العربية وفي أسواق المال الدولية. واللافت أن هذا النمو الزائد لم يحجم الأموال الإسلامية وأفقها تطور ملحوظ في طرح الخدمات والمنتجات الجديدة التي باتت

توفر قنوات استثمار وتحويل رئيسية. وتابع أبو زكي "إن انعقاد هذا الملتقى في بيروت يكتسب أهمية خاصة، بعد أن فتح لبنان الباب وأسعاً أمام نشاط المصرفية الإسلامية بموجب القانون الذي صدر قبل نحو عام عن مجلس النواب الذي استكمل في مصرف لبنان بكل اللوائح والإجراءات المتعلقة بالإشورات والرقابة. وهنا لا بد من التذكير بالدور الذي لعبه مصرف لبنان في استصدار هذا القانون إدراكاً منه لأهمية الكتلة المالية الإسلامية والقوة لبنان على اجتذاب حصص مهمة منها. ولقد حرص مصرف لبنان على أن يأتي قانون المصارف اللبناني أشواطاً بعيدة في عملية إعادة الهيكلة وتعزيز الرقابة وامتلاك التقنيات والكوادر التي تؤهله لاستيعاب هذه الصناعة المالية الجديدة. ومما لا شك فيه أن المصرفية الإسلامية تطرح أمام القطاع المصرفي تحديات أساسية لكنها تنطوي في الوقت نفسه على فرص كبيرة، والخطأ إلى قدرتها على اجتذاب الأموال والاستثمارات إلى لبنان، فضلاً عن استقطاب الخبرات والكفاءات. ومن المتوقع أن يشهد لبنان هذا العام منح عدد من التراخيص لمؤسسات مصرفية إسلامية تكون تابعة لمصارف لبنانية أو لمؤسسات ومصارف عربية وخصوصاً خليجية. وكان بدأ هذا التوجه، من خلال قيام بنك البركة ثم بيت التمويل العربي ومن خلال البنك الإسلامي اللبناني الذي أسسه مؤخراً بنك الاعتماد اللبناني بالاشتراك مع المستثمرين الخليجين. انطلاقاً من ذلك، فإن ملتقى بيروت المالي والمصرفي الإسلامي سيتناول وعلى مدى يومين عدداً من النوازل، أهمها:

- 1- تطور واتجاهات المصرفية الإسلامية في مواجهة تحديات النمو والابتكار.
- 2- البيئة التنظيمية، الواقع وللتحديات المستقبلية.
- 3- متطلبات تطوير المنتجات المالية والمصرفية الإسلامية الجديدة.
- 4- دور المصارف الإسلامية في تمويل المشاريع لا سيما الكبرى منها.
- 5- دور المصارف الإسلامية في تطوير أسواق رأس المال الإسلامية.
- 6- الصناديق الإسلامية العالمية، أنواعها وأدائها.
- 7- اتجاهات المعايير المحاسبية والإفصاح في المصارف الإسلامية. ■

غيت الموت مؤخرًا وجهًا اقتصاديًا سعوديًا وعربيًا بارزًا هو المرحوم الشيخ إسماعيل أبو داود من عمر يناهز 93 عاماً. وقد جاء رحيله قبل 48 ساعة من موعد تكريمه في إطار فعاليات مهرجان الجنادرية 2020.

ورجل الأعمال السعودي الشيخ إسماعيل أبو داود من مؤسسي الغرفة التجارية الصناعية بجده، وقد أمضى في رئاسة مجلس إدارتها زهاء 37 عاماً امتدت على عدد من الدوريات.

وقد عُرف الراحل بصفتها عدة مشهود له فيها ومنها صلابته وجراته وخصائه الصريح الذي يقول بلا تردد خصوصاً عندما يتعلق الأمر بالشان العام وبما يتعلق بالقطاع الخاص الذي كان أبو داود أحد رؤسائه، ومن صفاته الحميدة أيضاً حبه لعمل الخير وسعاعته الفقراء والمعسرين والحب على الأيتام والأرامل.

إلى ذلك، كان أبو داود من مؤسسي الاتحاد العام لعمال التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية، وكان رائداً من رؤاد الاقتصاد العربي ومن الداعمين بخاصة لتعزيز التعاون العربي العربي. ويذكر أبو داود مع رغبت في الـ 70 رافقه في اتحاد الغرفة ببنهم المرحومان: محمد علي بندي (أبو عصام) وبدر الدين الفلاح (أبو راقب) وبعد تعزيز الصغر (أبو حمد)، وكان الأربعة محوراً أساسياً في نشاطات اتحاد الغرف في اجتماعاته الدورية.

ومن إنجازات الشيخ إسماعيل أبو داود مساهمته في تأسيس الغرفة الإسلامية التي تولى رئاستها حتى مماته. رحم الله الشيخ إسماعيل أبو داود.

GS 430
The new intelligent luxury sports sedan

مکالمات



مكتوب من: **مكتب التطوير** - **مركز للتطوير المهني والتدريب**
مكتوبك في: **مكتوبك في**





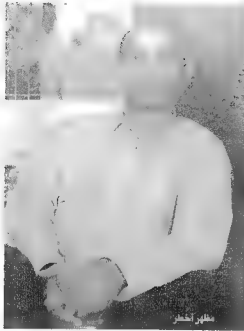
The Lexus. Piece of Poetry.



دبي تلقي القبض على لص "الجوهرة"

دبي - مروان النمر

بين لقائنا الأول به وسجنه بتهمة الإحتيال عامً بالضبط. إسمه مظهر أخطر (المعروف بـ ماز)، شابٌ بريطاني من أصل باكستاني يبلغ الرابعة والثلاثين من العمر، قدم إلى دبي في كانون الثاني / يناير 2004 وانتهى به الطاف في سجنها بتاريخ الرابع من الشهر نفسه من العام الحالي. فما هي القصة الكاملة لـ ماز، الذي لو غفلت عنه عين دبي الساهرة لشهر آخر، لخرج بعملية أنست ضحاياه النصاب الهندي الفار باتيل، وهزّت سمعة القطاع العقاري؟



الوصول إلى دبي

إذًا، قديم ماز إلى دبي في بداية العام 2004 ليسوق مشروعه "ريزيرفا دي ميرافلوريس"، الواقع على ساحل "نيو فولدن مايل" في منطقة "كوستا ديل سول" الإسبانية (المرغوبة من قبل العرب)، والذي يضم 1050 شقة و50 فيلا وفندقاً فخماً ومركزاً للتسوق وملعباً للغولف، تمتد على مساحة مليون متر مربع، يكلفه تجاوز 260 مليون يورو، ويُنجز على أربع مراحل حتى العام 2006. وصنّف لي ماز وقتها أنه باع 676 شقة حتى الآن "على الخريطة"، فسلّته لن وكيف بيعت هذه الشقق؟ أجاب، 60% في المئة بريطانيون، 22 في المئة المان، 12 في المئة عرب والباقي من جنسيات مختلفة. ويتم البيع عبر دفع 3500 يورو كرسوم حجز، إضافة إلى تسديد 15 في المئة من قيمة العقار كميّلت تامين. وإذا غيّر المستثمر رأيه وعدل عن الشراء، يسترد مبلغ التامين كاملاً. بعد تلك القابلة بثلاثة أشهر دعاني ماز مع مجموعة من الصحفيين لزيارة مشروعه الآخر في مالطا بكلفة 150 مليون يورو، لكنه عاد والغى الرحلة قبل أيام

مازل "الاقتصاد والأعمال" قبيل الفضيحة: لا مشكلة تمويل لدي



الجوهرة: عملة إحتيال بـ 22 مليار دولار

اختتمت ماز حديثه معي (عدد آذار/ مارس 2004) بالقول: "أعلن عبر هذه المقابلة - لأول مرة - أنني قُذرت نقل المكاتب الرئيسية للشركة من إسبانيا إلى دبي". فمن أية شركة كان يتحدث؟ ولماذا اختار دبي؟ الشركة اسمها HK العقارية (تموّلت لاحقاً إلى Yoharah)، أسسها ماز في العام 2003 ليطلق عبرها أول مشاريعه ويُدعى "ريزيرفا دي ميرافلوريس" في إسبانيا. أمّا لماذا اختار دبي؟ فيجب ماز خلال تلك المقابلة: "لدى الأشخاص القيمين هنا دافع فائض يبحثون عن استثماره بحكمة، وتعتبر العقارات الخيار المثالي للاستثمار بطريقة سليمة. وأنا مسرور جداً للتجاوب الفهم الذي تلقاه مناريتنا (الرومية) في دبي وكافة دول مجلس التعاون الخليجي، فهناك العديد من الأشخاص لم يكونوا يوماً من المستثمرين في المجال العقاري، يتسابقون الآن لشراء الشقق". ولدى سؤالني أحد المقرّبين من ماز - بعد القبض عليه - لماذا اختار دبي دون سائر الدول؟ أجاب: "لأنه يوجد فيها أرضاً خصبة".

من موعدها. وانقطعت أخبار ماز عني حتى شهر كانون الأول / ديسمبر الماضي، عندما اتصل بي ليدهموني لزيارة مكتبه الفخم الواقع في الطابق السادس من فندق "شانغريلا" - دبي، والإطلاع على مشروعه الجديد "الجوهر".

عجائب الدنيا السبع

استقبلني ماز بحرارة، وأخذ يتحدث بشغف عن مشروعه الذي يتبحر حول استئناس سبعة من عجائب الدنيا بحجمها الطبيعي وجمعها في مكان واحد، تتوسطه حديقة ألعاب عملاقة تضم أكبر بحر اصطناعي في العالم، والعجائب السبع هي: أهرامات مصر، البندقية، باريس وبرجها "إيفل"، نيويورك، وفنلاند، حُرَيْتْها، بابل، البتراء وتاج محل.

بعد هذا العرض المشرق، اصطحبني ماز إلى مكتبه وقم لي "البرزنس كارد"، فإذا به الرئيس التنفيذي لشركة "جوهر" (Yoharah)، سألت: ماذا حدث لـ HK؟ فأجاب: "انتهت". سألته مجدداً: ماذا حدث لشايرع إسبانيا ومالطا فأجاب: كل تركيزي الآن ينصب على "الجوهر"، الذي سيشكل عند الانتهاء من إنشائه أكبر منتج سكني في العالم، بمساحة تبلغ 16 مليون متر مربع وبكلفة تبلغ 22 مليار دولار. وكيف ستتمثل هذا المشروع العملاق بما ماز؟ لا يوجد أي مشكلة تمويل لدي، فبالإضافة إلى الاستثمارات الضخمة التي ستضخها شركة "جوهر"، فإن العديد من البنوك الأوروبية أعربت عن استعدادها لتمويل هذا المشروع. فنحن لدينا القدرة المالية لتمويل المرحلة الأولى من المشروع للتمثلة بضاحية "العمارة"، ونزق أن نحقق مبيعات بقيمة 4



قام بتزوير سند ضمان بقيمة 250 مليون درهم مستخدماً توقيع محام أميركي



باع عقارات بـ 20 مليون درهم قبل الحصول على الأرض ومن دون علم شريكه



فيما كانت شرطة دبي تنتظره في بهو الفندق فز بالفرار إلى أبوظبي حيث تم القبض عليه



مليارات دولار من خلال هذه المرحلة، وبعدها يصبح للمشروع مؤلاً لذاته بذاته. بحسب مظهر أخطر. (لاحقاً عرفت أن مشروع إسبانيا متوقف بسبب رعي على الأرض وأن ماز لا يملك سوى خمسها. وأن مشروع مالطا معطل لأن قطعة الأرض مصنفة تاريخية ولا يمكن البناء عليها. وأنه مطلوب بتهمة اختلاس تتعلق بصندوق ذهب وعملات للزويج).

مصدر مسؤول

أسبوع مضى على هذا اللقاء، وإذا بي أقرأ في إحدى الصحف المحلية تصريحاً

تُنبئ إلى مصدر مسؤول في دبي، يقول فيه إن مشروع "الجوهر" ليس له وجود على خريطة دبي العقارية إلا الآن ولا مستقبل. سارعت إلى الاتصال بـ ماز والتفتة مع أحد الزملاء الصحفيين في زهرة فندق "شانغريلا" وسألته عن خلفيات هذا التصريح، فأجاب بأن البعض لا يريدون لمشروعه التوحي أن يبصر النور في دبي لأنه يخوض مشاريعهم للخطر. مضياً: "عموماً، أنا أفاوض إسبانيا ولبنان وقطر وأبوظبي لإقامة للمشروع على أرضها". عاد ماز إلى مكتبه، وأكملنا أنا وزميلي احتساء القهوة، وقبل أن نذهب قال لي زميلي: "اعتقد أننا أمام "باتين" آخر".

التقيت ماز مجدداً خلال معرض Cityscape العقاري في الأول من كانون الأول / ديسمبر 2004، يومها كان مشغولاً في الطابق الثاني لجنحة "يوهر" الفخم في عقد اجتماعات متتالية مع زبائن محتملين للمشروع "الجوهر". كلمني بسرعة قائلاً: "لدي أخبار مهمة، لقد أصبحت شريكاً لشركة "الحنو القابضة" في مشروع "جزر النجوم" في الشارقة، دعنا نلتقي بعد المعرض لأخبرك التفاصيل". ولم يتم اللقاء، بل استعجس عني بالقبض على ماز والحكم عليه بالسجن عاماً وإبعاده عن الدولة بتهمة الاحتيال والاستيلاء على مال الغير. فما الذي حدث؟

الإنذار الأول

أترك الكلام من هنا لأحد الموظفين الذين عملوا عن قرب مع ماز ليمرر الحكاية: "إنطلق ماز مع عائلته إلى دبي بداية العام الماضي ليسوق مشروع إسبانيا ومالطا، وأحاط نفسه بهالة كبيرة من خلال سيارته الفيزاري

الحكم الأول

فصلت محكمة دبي الابتدائية برئاسة المستشار حسن الحمصي بخاريج 2005/1/23 في القضية الأولى من أصل تسع قضايا مرفوعة على المتهم البريطاني من أصل باكستاني (م.م، 34 عاماً) والمتهم بالنيابض على عدد من المستثمرين في مشروع للزعم "عجائب الدنيا السبع". وقضت المحكمة بحبس المتهم سنة وإبعاده عن الدولة بتهمة الاحتيال والاستيلاء على مال الغير، حيث توضح بواسطة مشروع للزعم إلى الاستيلاء على نحو 13 مليون درهم من شركة استثمارات سعودية مقرها الرياض ولها ممثل مواطن في الدولة، كانت قد سلمته المبلغ بهدف المشاركة في بعض الاستثمارات التي كشف عنها. إلى ذلك، يلزم عدد القضايا المرفوعة على المتهم حتى الآن تسع قضايا، يطالب الدّعون فيها بمبلغ 10 مليون درهم.



مشروع "جيزيولا دي ميرالويس"، بأكورة المشاريع الوهمية



INVESTMENTS

إنشروا مخاطر الغزو العنصرية

السقوط

عن إحدى الوقائع التي فضحت ماز، يقول المصدر: "أتى أحد المواطنين الإماراتيين الذين يعرفهم معرفة بـ محمد خوري واشترى فيلنتين في مشروع "جزر النجوم". وعندما انتهى من عملية الدفع، اتصل بخوري وقال له: "اشترت فيلنتين من عندك"، فقال له خوري: "ماذا تعني؟ أنا لا أعرف شيئاً عن جزر النجوم، فتقدم المواطن فوراً بشكوى لدى شرطة دبي".

وبضيف: "عندما قدمت شرطة دبي إلى مكاتب "يوهره" في "شانغهاي"، بتاريخ 1/4/2005، طلب ماز إلى أحد موظفيه أن يلاقيهم في ردهة الفندق، قائلاً: "إنشروا القهوة وقل لهم إنني قادم". لكنه بدل ذلك، خرج من الباب الخلفي ليقود سيارته الفيراري إلى مطار أبوظبي بهدف الخروج من البلد، فلما تأخر، عثمت شرطة دبي اسمه على كافة المطارات، وقاموا بسحبهم من الطائرة، حيث زُعم أنه ذهب لإحضار بعض الأوراق القانونية من ماله، وعندما عرف الناس أنه مسجون، بدأوا يتوافدون إلى مكاتب "يوهره" للمطالبة بأموالهم، فقامت الدعاوى القانونية".

الجيعة

في الختام، لا يسعنا إلا التحذير أن الغزوة العقارية غير المسبوقة التي تشهدها دبي والمنطقة، قد تجتذب بعض النصابين وصغار النشوس الذين يعملون على استغلال هذه الغزوة ليحجزوا حظهم في النصب والاحتيال على الناس.

لكننا في المقابل، نتوه ببساطة السلطات المعنية في دبي التي تمكنت من القبض على النصابين قبل أن يلحق الضرر بعدد أكبر من المستثمرين، علماً أن كافة المشاريع العملاقة التي تشهدها دبي، تتمتع بشفافية كبيرة نتيجة وقوف الحكومة خلفها، إضافة إلى أن الشركات المسؤولة عنها تتمتع بسمعة طيبة ويعواردها مالية كبيرة، ما يشكل الضمانة لأي مستثمر ويحول دون وقوعه في براثن المشاريع الوهمية كالإستثناء للسكنى "الجوهرة". ■

عملياته تمتد عبر إسبانيا، مالطا، النرويج، دبي، الشارقة والسعودية

مسؤولي شركة "الحنو القابضة" صاحبة مشروع جزر النجوم، في الشارقة، ووقعا لاحقاً مذكراً تغامم يتولى بموجبها ماز تطوير وتسويق وبيع المشروع كاملاً، على أن يوقعوا العقد النهائي بتاريخ 2005/1/12. وتضمنت المذكرة شرطاً أن يودع ماز مبلغ 250 مليون درهم لدى إحدى الشركات القانونية بموجب سند ضمان (Escrow Account) حتى إنجاز أوراق نقل الملكية اللازمة لدخوله كشريك.

أحضر ماز الورقة التي تثبت أنه أودع مبلغ 250 مليون درهم لدى شركة قانونية أميركية، ولكن عندما عادت "الحنو" إلى تلك الشركة للتأكد من سمعتها، وجدت أن الورقة مزورة وإن الحامي الذي تحصل الورقة توقيعه ليس له وجود في الشركة. ولما واجهت "الحنو" ماز بهذا الأمر، أنكر وقال إنه سيدفع المبلغ نقداً، فبدأ ببيع الفيلل في مشروع "جزر النجوم" بهدف تجميع 250 مليون درهم، وعندما وقع.

ويخته الخقم وإقامته في "برج العرب"، وهناك تعرف بمسؤول الاستقبال في الفندق داني غونزاليس (أصبح لاحقاً مدير العمليات في "يوهره")، الذي عرّفه بدوره برجل الأعمال الإماراتي محمد مير خوري. عرض ماز على خوري مشروع

"الجوهرة"، فأعجب به الأخير وقرراً تأسيس شركة تدعى "يوهره" (اللفظة العامية لكلمة جوهرة)، على أن يمتلك خوري 51 في المئة منها وماز 49 في المئة، تبعاً لنظام الكفيل وقانون الشركات التجارية. بعدها، اصطحبه خوري للقائه المسؤولين عن مشروع في دبي لاند بهدف إقامة مشروعهما على أرضه، فتقدموا بالأوراق الأولية وطلب إليهما تقديم أوراق إضافية. لكن قبل أن يقدموا تلك الأوراق، بدأ ماز ببيع المشروع لمستثمرين مختارين (من دون علم خوري)، ما استدعى توجيه إنذار له من قبل المسؤولين عن دبي لاند. لكنه بدل أن يذعن للإنذار، قام بتعيين شركة Better Homes للمعرفة كوسيط عقاري لبيع الشقق والفيلل في مشروع المزعوم.

النصب إقليمياً

خلال معرض Cityscape، تعرّف ماز إلى أحمد ياسويان، رئيس شركة "أحمد ياسويان للاستشارات القانونية"، والذي يشغل منصب المستشار القانوني لشركة "السلام مولدينغ" السعودية المطوّرة (سابقاً) لمشروع "صنّ زينة لبنان"، فقام ياسويان بتقديم ماز إلى أحد مسؤولي الشركة واتفقا مبدئياً على إنشاء مشاريع عقارية مشتركة في مكة المكرمة والمدينة بمئات ملايين الريالات، ثم عرّفه على أحد

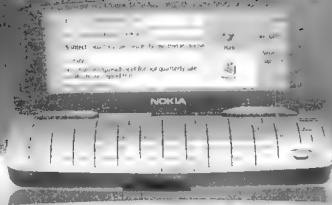
أدوات النصب

لأثمة بمصادر تمويل مشروع "الجوهرة" كان ماز يلقم وثائقها المزورة إلى المستثمرين بهدف الإيقاع بهم

مصدر التمويل	القيمة (مليون دولار)
حساب للمتاجرة باحتياط الذهب في أحد الصرافات النرويجية	292.5
قرض عقاري مضمون من بنك "اتلنسية" لمشروع "ريزيوفا" الإسباني	200
قرض عقاري مضمون من بنك Banesto لمشروع "ريزيوفا" الإسباني	150
عوائد ناتجة عن الاستثمار في صندوق عقاري في الولايات المتحدة الأميركية	150
سيولة نقدية	24
عوائد متوقعة من مشروع "ريزيوفا" خلال عامين	92
إلتزامات مالية مؤكدة من قبل مستثمرين خارجيين	352
قرض عقاري مضمون لمشروع مالطا	52
عوائد متوقعة من مشروع مالطا	60
عوائد ناتجة عن مشروع آخر في مالطا	6
المجموع	1378.5

NOKIA
9300

عبر الإنترنت



هاتف Nokia 9300 الذكي
تم ابتكاره خصيصاً لتجلبل الجديد
من القادة.

إنه صنوبر وأنيق من الخارج وخارق
الذكاء من الداخل. هاتف
Nokia 9300 يحرّز نضجك العملي
في الوقت الذي يتلهم فيه
مع نمطك المبهاتني
اكتشف المزيد من موقع
www.nokiarmena.com

- حجم جديد مد مع
- بريد إلكتروني مع ملحقات
- نظام البحث في المواقع HTML
- تطبيقات مكتبية
- وظيفة المساعد الرقمي الشخصي
- (PDA) كاملة مع مزامنة الروزنامة،
- صناديق الاتصالات والكمبيوتر
- الشخصي

- تحويل هالي السرعة للبيانات
- EDGE (EGPRS)
- مساعدة على شاشة مريضة
- ولوحة مفاتيح كاملة
- مكبر صوت للتكلم الحر
- هافس متحرك

في الحميم



تميزات ثبات على حدة



عدة مآلف السيارة Nokia 610



سماعة نوكيا Boom للأسلامكية

NOKIA
CONNECTING PEOPLE

Copyright © 2004 Nokia. Nokia and Nokia Connecting People are registered trademarks of Nokia Corporation. Samsung and Samsung Connecting People are registered trademarks of Samsung Electronics Co., Ltd. All other names, logos and trademarks are the property of their respective owners. Nokia 9300 and Nokia 610 are trademarks of Nokia Corporation. Nokia 9300 and Nokia 610 are trademarks of Nokia Corporation.

زيادة رأس مال

"التمويل المصري السعودي"

دعا بنك التمويل المصري السعودي مساهمي إلى زيادة رأس المال للصنوع من 192,5 إلى 350 مليون جنيه. وتأتي هذه الخطوة في إطار خطة لزيادة رأس مال البنك ليبلغ 500 مليون جنيه استجابة لشروط قانون البنوك الجديد الرقم 88 للعام 2003

ومن المقرر أن يتم الاكتتاب في الأسهم الجديدة بواقع 7 جنيهات للسهم حيث يبلغ عدد أسهم الزيادة 22 مليوناً و 486 ألفاً و 18 سهماً حيث يحق لكل مساهم الاكتتاب في عدد أسهم يعادل 81,7 في المئة من



الشيخ صالح كامل

حصته القائمة على أن يسدّد كامل قيمة أسهم الزيادة عند الاكتتاب.

وكان مجلس إدارة بنك التمويل المصري السعودي وافق على خطة زيادة رأس المال بناء على التفويض الصادر من الجمعية العمومية غير العادية للبنك

والتي انعقدت أواخر العام الماضي.

يذكر أن بنك التمويل المصري السعودي يعد أحد أبرز استثمارات رجل الأعمال السعودي الشيخ صالح كامل في مصر والذي يتولى منصب رئيس مجلس الإدارة.



محمد الديب

وقال الديب إن البرنامج

الجديد يأتي في إطار استراتيجية اقتحام جديدة اعتمدها مجلس إدارة الأهلي سوسيتيه جنرال تستهدف تكريس النمو الذي حققه البنك في السوق المصرية خلال السنوات الثلاث الماضية وهي استراتيجية تعمل على محورين هما توسيع قاعدة العملاء وتحسين نوعية الخدمة المقدمة لهم.

يذكر أن الأهلي سوسيتيه جنرال حقق نمواً في ربحيته بنسبة 22 في المئة العام الماضي حيث حصد 201,9 مليون جنيه مقابل 165,4 مليون جنيه في العام السابق.

ويتوزع هيكل مساهمي البنك بنسبة 54,3 في المئة لجمعية سوسيتيه جنرال الفرنسية و 18,7 في المئة للبنك الأهلي المصري بينما يتم تداول 27,1 في المئة من أسهم البنك في بورصة القاهرة. ويبلغ إجمالي أصول البنك 10,5 مليارات جنيه وإجمالي حقوق الملكية 736 مليون جنيه ويمتلك 39 فرعاً موزعة على المناطق المصرية المختلفة.

النسبة في الكيان الجديد وما كانت عليه في السابق في ضوء الزيادة التي سيجعلها الجانب الأمريكي الذي يعتزم الاحتفاظ بحصته البالغة 40 في المئة من إجمالي المساهمات في الكيان الجديد خصوصاً في حال بقاء هيكل المساهمين القديم كما هو.

وحسب مصادر مصرفية في بنك الإسكندرية فإن الجانب الأمريكي في الصفقة يؤدي بقاء الحصص على وضعها والاتفاق على تسعير محدد لأسهم "المصري الأمريكي" يمكن الرجوع إليه في حال رغبة الجانب الأمريكي شراء حصة بنك الإسكندرية والاستحواذ على المساهمات الأخرى.

يذكر أن رأس مال البنك المصري الأمريكي يتوزع بنسبة 33 في المئة لبنك الإسكندرية و 40 في المئة لبنك أمريكي إكسبريس فيما تتوزع النسبة الباقية على عدد من المساهمين الأفراد وصناديق الاستثمار، حيث يتداول سهم البنك في بورصة القاهرة ويدور سعره حول 47 جنيهاً (حسب سعر إغلاق جلسة 18 شباط/ فبراير الماضي).

الأهلي سوسيتيه جنرال

يطلق برنامج الصفوة

أطلق البنك الأهلي سوسيتيه جنرال - ثاني أكبر بنك خاص في مصر - مؤخراً مجموعة خدمات جديدة موجهة للأفراد تعمل اسم "صفوة".

تستهدف حزمة خدمات "صفوة" توسيع قاعدة عملاء البنك وتعزيز الارتباط اليومي مع هؤلاء عبر تلبية مجموعة من الاحتياجات.

وتشمل هذه الخدمات حسيماً قال محمد الديب مدير عام البنك لـ "الاقتصاد والأعمال" عدداً من الخدمات المالية مثل استخدام الخبر في التخطيط المالي الشخصي وهو "كار" مصري يناقش احتياجات العميل ويقدم الاستشارات المالية، المناسبة كما يتيح البرنامج حساباً مصرفياً للعملاء يمنحهم فائدة شهرية يتم احتسابها يومياً.

وتتيح "صفوة" إمكانية السحب الفوري من الحساب بنسبة أكبر مما هو متاح في الرصيد إلى جانب بطاقة صراف آلي تعمل في حدود 6 آلاف جنيه يومياً وبطاقة ائتمان يمكن قبولها في 20 مليون نقطة بيع حول العالم.

خطة للدمج "المصري الأمريكي"

مع "أميركان إكسبريس"

من المنتظر أن تبدأ الإجراءات العملية لدمج البنك المصري الأمريكي وبنك أميركان إكسبريس في كيان مصري واحد في خلال شهر نيسان/ أبريل المقبل.

وتمهيداً لهذه الخطوة التي أعلن عنها في وقت سابق، يتم حالياً تقييم أصول البنكين وكذلك مراجعة للراكنز المالية والمصاف الإئتمانية للسنوات الثلاث الماضية بهدف تحديد حصص مساهمات كل منهما في الكيان الجديد.

ووفقاً لخطة المرحلية سيتم الاتفاق على قيام كل من بنك الإسكندرية - المالك لحصة قدرها 33 في المئة في المصري الأمريكي - في حال رغبت الاحتفاظ بحصته في الكيان الجديد وكذلك بقية المساهمين - أفراد أو صناديق استثمار - بتحويل الفارق بين قيمة

بنك لبنان والمهجر

مميّزات أعمال ٢٠٠٤

أعلى المستويات في القطاع المصرفي اللبناني:
الموجودات ١٠.٨٥ مليار دولار أميركي
الودائع ٩.٠٣ مليار دولار أميركي
الأرباح ٩١.١٧ مليون دولار أميركي
الرأسمال الأساسي والمساند ٧٦١.٥٠ مليون دولار أميركي

حافظ بنك لبنان والمهجر على مركزه الأول في القطاع المصرفي اللبناني، معتمداً فقط على نموّه الذاتي. هذا مع العلم أن الأولوية لدى بنك لبنان والمهجر هي المحافظة على أفضل تصنيف دولي للقوة المالية وأعلى ملاءة وأعلى أرباح، متنسجماً بالتالي مع شعاره "راحة البال".

ولقد حقق بنك لبنان والمهجر النتائج التالية بالمقارنة مع ميزانية نهاية عام ٢٠٠٣:

- الموجودات ١٠.٨٥ مليار دولار أميركي أي بزيادة ٢٠.٦ مليار دولار أميركي.
- ودايع الزبائن ٩.٠٣ مليار دولار أميركي أي بزيادة ١.٣٥ مليار دولار أميركي.
- ارتفاع الأرباح الصافية إلى ٩١.١٧ مليون دولار أميركي مما ساهم برفع الرأسمال الأساسي والمساند (Tier 1 & Tier 2 Capital) إلى ٧٦١.٥٠ مليون دولار أميركي أي بزيادة ١٩.٢٩٪.
- الملاءة حوالي أربعة أضعاف المعدل الدولي.
- السيولة بالغة الارتفاع

بلغت نسبة السيولة الجاهزة الصافية بالعملات الأجنبية ٧٣.٩٤٪ من مجموع ودايع الزبائن بالعملات الأجنبية واستمر المصرف في الحفاظ على سيولة جاهزة بالليرة اللبنانية تفوق ودايعه بهذه العملة.

- أول مصرف لبناني يدير (Lead Manager) إصداراً دولياً للجمهورية اللبنانية بلغ بنائته الثلاث ١,٣٧٥ مليار دولار أميركي وذلك بالإشتراك مع Deutsche Bank و Credit Suisse First Boston.

• الاستمرار بالانفراد بأعلى تصنيف للقوة المالية في لبنان. وفقاً لـ Capital Intelligence المختصة بتصنيف المصارف في الشرق الأوسط.

- بالإجماع، أفضل مصرف في لبنان للعام ٢٠٠٤

أجمعت كافة المراجعيات الدولية المختصة The Banker, Euromoney, Global Finance على اختيار بنك لبنان والمهجر منفرداً كأفضل مصرف في لبنان للعام ٢٠٠٤.

بنك لبنان والمهجر



راحة البال

أفضل الاستشاريين في هذا المجال. ويتسجم هذا القرار مع خطط التطوير والنمو الاستراتيجي لـ "إعمار"، كما يعد استجابة طموحة لمساعي حكومة دولة الإمارات الرامية إلى تشجيع القطاع الخاص للاستثمار في الصناعات الخفيفة والمتوسطة.

"إعمار للخدمات المالية"

و"إعمار للخدمات المالية" في شركة جديدة، أطلقها مؤخراً "أملاك للتمويل" و"إعمار العقارية"، في إطار مشروع مشترك بينهما.

ستعمل الشركة الجديدة على توفير مجموعة شاملة من الخدمات المالية، تشمل أعمال الوساطة والتحليل المالي والدراسات الاستثمارية للأفراد والشركات والمؤسسات، وستركز الشركة مبدئياً على توفير خدماتها للمستثمرين في سوق دبي المالية وسوق أبوظبي للأوراق المالية.

وستتولى "أملاك" إدارة الشركة الجديدة المستقلة، حيث سيشيخ مجلس إدارة "إعمار للخدمات المالية" كلاً من رئيس اللجنة التنفيذية وعضو مجلس إدارة أملاك للتمويل حسين محمد المزود، الذي سيشغل منصب رئيس مجلس إدارة الشركة الجديدة، والرئيس التنفيذي لشركة أملاك للتمويل محمد علي الهاشمي، الذي سيشغل منصب نائب رئيس مجلس الإدارة. وقال حسين المزود، "يسعدنا في "أملاك" أن نتعاون مع "إعمار العقارية" لتأسيس هذه الشركة المستقلة، إذ سيشيخ لنا توحيد خبرتنا الواسعة لتقديم خدمات لا تضاهي



محمد علي العيار، يونس محمود عيسى، وأحمد قريع

التوسع يصل إلى فلسطين

إعمار تطلق شركتين للصناعات والخدمات المالية

وقال رئيس مجلس إدارة إعمار العقارية محمد بن علي العيار: "جاء قرار تأسيس الشركة الجديدة بعد دراسات عميقة للإمكانات الكبيرة التي يتمتع بها قطاع التصنيع في الدولة، وذلك بالتعاون مع

دبي - الاقتصاد والأعمال

أطلقت شركة إعمار العقارية، مؤخراً، شركة تابعة جديدة تحمل اسم "إعمار للصناعات"، برأس مال مدفوع قدره 200 مليون درهم. وتمتلك "إعمار" الحصة الأكبر في الشركة الجديدة، نسبتها 50 في المئة، تليها شركة "أملاك للتمويل" بحصة 10 في المئة، في حين سيمتلك الحصة المتبقية مجموعة من المستثمرين من دولة الإمارات ودول مجلس التعاون الخليجي.

ستركز "إعمار للصناعات" على الاستفادة من الفرص المتاحة في قطاع التصنيع من خلال استثمارات في المنشآت الصناعية القائمة، كما ستقوم بتأسيس مشاريع مشتركة عدة مع كبريات المؤسسات في القطاع الصناعي. كما سينصب اهتمامها على التعامل مع المؤسسات التي تتميز بتطبيق أفضل المعايير العالمية وتعمد أحدث التقنيات، والتي من شأنها أن تسهم في تطوير الصناعات في دولة الإمارات، وتدفع بها نحو المزيد من النمو محلياً وعالمياً.



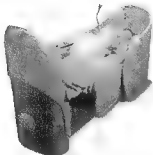
من اليمين: محمد علي الهاشمي، حسين محمد المزود، عيسى كاظم مدير عام سوق دبي المالي، وأحمد الصلحدي المدير التنفيذي لـ "إعمار للخدمات المالية"



ارقد يا وليدي رعدة الغزلان في البرية

أسيرتنا الجوية في الدرجة الأولى ودرجة رجال الأعمال الأكثر راحة ورفاهية في الأجواء. تساعدك على الاستيقاظ وأنت بكامل حيوتك ونشاطك وعلى أتم الاستعداد لمباشرة أعمالك اليومية التي أنت بصدها. ما عليك سوى الاسترخاء وستجد نفسك خائفاً في نوم عميق مثل طفل أدركه المساء.

استمتع بمزايا برنامج للمسافر المتميز. للضمام تفضل بزيارة www.gulfair.com



الترامب والناقل الرسمي لسياحة وثقافة البحرين
المعرض لطيران الخليج 2007

بحري تقديم أسيرتنا الجوية بصورة تدريجية في
أسطول طائراتنا



طيران الخليج
GULF AIR

وتوفير إمكانات بحثية وتحليلية تجمع بين المعرفة المحلية والتجربة وفقاً لأرقى المعايير العالمية.

وقال الهاشمي: تحظى أسواقنا باهتمام كبير، ومن المتوقع أن يزداد عدد الشركات المدرجة في كل من سوق دبي المالية وسوق أبوظبي للأوراق المالية خلال العام 2005، لا سيما وأن الشركات الخاصة باتت تتركز أكثر من أي وقت مضى الفوائد والمزايا الكثيرة التي ينطوي عليها التحول إلى شركة مساهمة عامة. يضاف إلى ذلك، الزيادة الكبيرة في الطلب على خدمات الوساطة التي تنتم بالسرعة والمصداقية وحاجة المستثمرين المتنامية إلى الدراسات التحليلية والمعلومات المتعلقة بالأهم، ومن هنا تأتي أهمية تأسيس «إعمار للخدمات المالية» التي تمتلك كافة المقومات لتوفير خدمات شاملة للمستثمرين الجادين.

وباشترت «إعمار للخدمات المالية» عملياتها في سوق دبي المالية فور إطلاقها، على أن تفتتح مكتب تداولاتها في سوق أبوظبي للأوراق المالية في وقت لاحق.

شركة «إعمار فلسطين»

وإثر مباحثات أجراها في رام الله مع رئيس السلطة الفلسطينية محمود عباس ورئيس الوزراء أحمد قريع وعدد من كبار رجال الأعمال الفلسطينيين، أعلن رئيس مجلس إدارة إعمار العقارية محمد العبار عن تأسيس شركة «إعمار فلسطين» التي ستعمل على إقامة العديد من المشاريع التنموية في فلسطين وتطوير مشاريع البنية التحتية.

وحندت «إعمار فلسطين» مجموعة من المناطق التي يمكنها العمل فيها للمساهمة في تحسين الظروف الاقتصادية والأوضاع المعيشية في فلسطين. وستعمل الشركة، بالتعاون مع الهلال الأحمر الإماراتي، على بناء مجموعة من المستشفيات ومراكز رعاية صحية، إضافة إلى مجموعة من مؤسسات التعليم والمدارس.

وقال العبار: تتركز أولويات إعمار فلسطين في تخطيط وتصميم مشاريع سكنية متكاملة تمتلك كافة تجهيزات البنية التحتية وأفضل مقومات الحياة العصرية، لتأمين وحدات سكنية متميزة تتوافر فيها كافة الخدمات الضرورية، وذلك بالاعتماد على الموارد والخبرات المحلية المتوافرة في فلسطين. وأوضح أن هذه الخطوة تأتي بناءً على توجيهات ولي عهد دبي وزير الدفاع الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم. ■

«التونسية الكويتية للتنمية»:

عودة إلى الاستثمار

تطوير فنادق أبو نواس والبداية في قمرة

فنادق أبو نواس. والفندق من فئة 5 نجوم ويقع على أحد أجمل الشواطئ التونسية في ضاحية قمرة شمال العاصمة. سيتم تنفيذ هذا المشروع على مراحل لمدة 15 شهراً، بكلفة 8 ملايين دينار، يتم خلالها تجديد وتأهيل المباني المركزي للفندق، والمطاعم والفنادق الصحي وقاعة المؤتمرات ومرآب السيارات وغيرها من المرافق.

والمعروف أن المجموعة التونسية الكويتية للتنمية تأسست في تونس أوأخر السبعينات، وهي تنشط في قطاعات مختلفة، أهمها القطاع السياحي الذي لعبت فيه دوراً أساسياً، لا يخفى على أحد في تونس، فهي أول من أدخل فكرة السياحة الراقية وبنى فنادق الدرجة الأولى سواء على شواطئ تونس أو في المدن من خلال تلك أو إدارة الفنادق الراقية. وكانت المجموعة ضمت قبل سنتين فندق البلاس وهو استثمار عربي تونسي مشترك تساهم المجموعة في رأس مال الشركة المالكة له، وهو من أهم فنادق أبو نواس وأكثرها تجهيزاً وقدره على التطور، لا سيما أنه شهد الكثير من التحسينات خلال العام الماضي، ولدى المجموعة برنامج طموح في الفترة المقبلة.

عن هذا الأمر قال الصقر: «سنقيم تحالفات ونعقد شراكة مع مؤسسات تونسية وعالية لرفع مستوى خدماتنا وإنتاجنا وسنقترح باتجاه قطاعات أخرى، لكن سنبقى في مجالات الخدمات لأنها تعطي مردودية وفيها آفاق كبرى بعد أن تحسنت القوة الشرائية في تونس، وعادت السياحة إلى نشاطها السابق، وسوف ندرس مشاريع أخرى وأبرزها في قطاع العقار بهدف التطوير وإنجاز مشاريع سكنية».

وسط عاصفة من الشائعات والكلام حول رغبة المجموعة العقارية الكويتية للتنمية بتصفية الكثير من استثماراتها السياحية، وخصوصاً في تونس، أعلن المدير العام للمجموعة التونسية الكويتية للتنمية عدنان صقر الصقر عن البدء بمشروع إعادة تأهيل وتجهيز فندق أبو نواس قمرة التابع للمجموعة، ما يعني نفياً لكل ما يقال، وتأكيداً لتوجهات جديدة للمجموعة الكويتية في تونس التي تملك النسبة الأكبر من المجموعة التونسية الكويتية.

وأشار أحد مدراء المجموعة التونسية الكويتية للتنمية، أنها ستتيح ستراتيجية جديدة، يمكن أن تتوافق مع بيع لعدد من الوحدات الفندقية، إلا أنها في خطوطها العريضة ستدوخي التطوير والاستثمار بهدف رفع مستوى الإنتاج والخدمات.

وقال عدنان الصقر الذي استلم مهامه مؤخراً، بأن المجموعة التونسية الكويتية للتنمية ستشروعاً متكاملاً بدءاً من العام 2006 للقيام، يهدف إلى إعادة تهيئة شاملة لجميع وحدات فنادق أبو نواس، وذلك بمعدل فندق كل سنة، حسب معايير وضعتها وتعملق بإمسية الوحدات واحتياجاتها. وتأتي هذه الخطوة بعد أن اقتصر نشاط المجموعة لسنوات عدة على إنجاز بعض التصلحيات والتحسينات السطحية في الفنادق التي تملكها وتلك التي تديرها في جميع المناطق التونسية ويبلغ عددها 15 فندقاً من فئات مختلفة ترضي كل الأذواق. وتتولى إدارة هذه الفنادق شركة «سوجيس» التابعة للمجموعة ويتولى منصب المدير العام فيها الحبيب الحلاق.

ويأتي في هذا الإطار مشروع تحديث فندق أبو نواس قمرة، وهو أحد أقدم فنادق المجموعة والذي أعمل اسمها لسلسلة



شركة "المركز المالي" مستشار الإدراج "سوليدير" في بورصة الكويت



د. ناصر الشعام وضرار الغانم

الكويت للأوراق المالية بحيث باتت "سوليدير" الشركة الرقم 128 على لائحة الشركات المدرجة، وبذلك ساهم "المركز" و"سوليدير" في رفع القيمة السوقية للبورصة الكويتية بنحو 2 مليار دولار لتصل إلى ما يقارب 72 ملياراً.

شاء القدر أن يباغت الموت رئيس الوزراء اللبناني الساجد المغفور له رفيق الحريري قبل أن يتم إدراج أسهم الشركة اللبنانية لتطوير وإعادة إعمار وسط بيروت (سوليدير) في سوق الكويت للأوراق المالية؛ فصاحب الفكرة والأب الروحي لمشروع سوليدير والذي احتضن المرحلة الأولى منه لم يفتّر له أن يشهد مرحلة التوسع الخارجي بحيث يتربع سهم سوليدير على شاشات تداول معظم الأسواق المالية العربية، وما الخطوة الأخيرة المتمثلة بإدراج أسهم سوليدير في بورصة الكويت إلا مؤشر واضح على الاستراتيجية المستقبلية التي ستتتبعها الشركة اللبنانية بغية تطبيق الانتشار العربي وتوسيع قاعدة المساهمين. وقد أسندت "سوليدير" مهمة الإدراج إلى المركز المالي الكويتي الذي نجح في الإستحصال على موافقة سوق

الشركة الكويتية للمقاصة وشركة ميدكلير اللبنانية تولتا إنجاز آلية تسهيل إدراج الأسهم.

فائدة متبادلة

لن تقتصر فوائد إدراج أسهم سوليدير في بورصة الكويت فقط على هذين الطرفين، إنما تتوخى كافة الجهات أن يكون لهذه الخطوة مفاعيلها الإيجابية على دائرة أوسع ضمن القطاعين المالي والعقاري في العالم العربي، وهذا الكلام ليس بعيداً عن ستراتيجية أي من الشركتين المعنيتين بصورة مباشرة، حيث أمل الغانم أن تشكل خطوة إدراج أسهم سوليدير في سوق الكويت للأوراق المالية نقلة نوعية في انفتاح الأسواق المالية علي بعضها ما يعزز من عمق هذه الأسواق ويمكنها من اجتذاب الشركات المساهمة ومن تحفيز المشاريع المشتركة الكبرى التي تعدّ السبيل الرئيسي لتحقيق التكامل الاقتصادي بين البلدان العربية. ومن للخطار اللبناني للأموال، شتد

للمبايير الدولية الأكثر تشدداً في إدراج الأسهم وتنظيم التداول.

في المقابل، تعلّق "سوليدير" أهمية بالغة على هذا الإدراج، إذ يعتبر رئيس الشركة د.ناصر الشعام أن "هذا الإنجاز الكبير من شأنه أن يعزز فرص الاستثمار في المنطقة، وأن يساهم في دعم جهودنا الرامية إلى دفع سعر السهم إلى المستوى الذي يعكس قيمته الفعلية ومخانة للقرورات المالية". وكانت



الغانم: انضمام "سوليدير" قيمة مضافة لبورصة الكويت



الشعام: توسيع قاعدة المستثمرين ورفع سعر السهم



كما كانت بيروت مركز انطلاقاً لشركة سوليدير ومصور عملها، كذلك احتضنت المدينة حدث الإعلان عن إدراج أسهمها في بورصة الكويت. ولهذه الغاية تم عقد مؤتمر صحفي حضره من جانب المركز المالي الكويتي كل من رئيس مجلس الإدارة ضرار الغانم والمدير العام منال الهاجري، في حين تخلّت "سوليدير" برئيسها د. ناصر الشعام ومديرها العام منير الدويدي. وكان الإجماع سيد الموقف لجهة أهمية هذه الخطوة للبورصة الكويتية و"سوليدير" من جهة ولتطور أسواق المال العربية من جهة أخرى والتي باتت تشكل ملاذاً أساسياً للسيولة العربية الغافضة. كما كان تأكيد من رئيس "المركز" ضرار الغانم على أن "انضمام شركة سوليدير، وهي أكبر الشركات العقارية في المنطقة، يمثل قيمة مضافة لبورصة الكويت التي تحتل المرتبة الثانية عربياً بعد السوق المالية السعودية من حيث الحجم، والأولى من حيث السيولة البالغة نحو 200 مليون دولار يومياً، وهي تتبع



من اليمين: منير دويدي، د ناضر الشماخ، غرار الغانم وعفاف الهاجري

المجالات. وبحسب الغانم، فإن هذه الشركات حققت خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الماضي أرباحاً صافية بلغت نحو مليار دولار.

أما قصة سوليدير التطويرية فهي معروفة للقاصي والداني حيث نجح المشروع في تصحيح ازدهار إنساني واجتماعي يوازي بأهميته التطور العقاري، فتحول وسط مدينة بيروت إلى ملتقى لكافة اللبنانيين والعرب والأجانب وتقطعت جذب أساسية للمستثمرين والسياح، وخلصت الحراسة التي أجرتها مؤسسة Oxford البريطانية حول إعادة إعمار وسط بيروت إلى نتيجة مفادها أن هذا المشروع أوجد نمطاً معيشياً جديداً. وهنا يبرز تأكيد الشماخ على أن "النمى التطويري الاستثماري سيستمر بالتصاعد. إن ما نراه اليوم من أبخية وإنشاءات وحدائق وساحات عامة سيتضاعف خلال السنوات الثلاث المقبلة".

وكان مجموع مبيعات سوليدير من العقارات بلغ، منذ تأسيسها، نحو مليون متر مربع من المساحات البنية، ويبقى حالياً في محفظة الشركة نحو 3 ملايين متر مربع من المساحات البنية المعدة للتطوير. وقد ارتكز الشماخ إلى هذه المعادلة ليستخلص أن "سوليدير" مستقبل الشركة المالي سيكون زاهراً، مضيفاً: "لقد وضعنا نصب أعيننا تعزيز سعر سهم الشركة حيث أطلقت "سوليدير" في العام 2004 برنامجاً جديداً لبيع الأراضي مقابل أسهم بهدف تعزيز عمليات بيع العقارات وتسريع حركة التطوير وتحسين حركة التداول، والأهم من ذلك دفع سعر السهم إلى استعادة قيمته الحقيقية". ■

يمكن أن يحققه السهم وحجم الأنشطة التي لديها. كما تفتتح الشركة بمقومات مالية وتطويرية قوية، يتوجب من خلالها أن تكون القيمة الفعلية للسهم أكثر مما هي عليه؛ وقال: "لقد استقطب وسط مدينة بيروت، الذي يعد نموذجاً للتطوير الحضاري بمنشآت ذات المستوى العالي، أعداداً كبيرة من المستثمرين الإقليميين والدوليين. ومن شأن الترتيبات المالية الجديدة أن تساهم في تعزيز قيمة العقارات في وسط مدينة بيروت خلال السنوات القليلة المقبلة".

التطوير مستمر

وبعيداً عن عملية إدراج أسهم سوليدير في بورصة الكويت والتي تولاها المركز المالي الكويتي، تتابع الشركتان خططهما التطويرية بحيث تشكل كل منهما علامة فارقة ضمن اختصاصها. وفي هذا السياق، أعلن الغانم أن "المركز كانت له المبادرة في تأسيس أول نظام لتداول الخيارات Options في منطقة الشرق الأوسط، معرباً عن فخره في أن يكون "المركز" في مقدمة شركات الخدمات المالية الخاصة في الكويت ملامةً وحجماً. ويدير محفظة من الأصول بلغت قيمتها في نهاية العام 2004 نحو 2,7 مليار دولار، منها نحو 1,6 مليار في أسهم مدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية. كما يدير المركز أكبر صندوق استثمار محلي قيمته نحو 340 مليون دولار". وفي موازاة الدور الجوي الذي يلعبه في تنشيط الصناعة المالية كويتياً وإقليمياً، يحقق "المركز" تقدماً مطرداً من خلال وجود 30 شركة استثمارية مدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية تعمل في شتى

الشماخ على أن "هذه الخطوة تأتي نتيجة قناعة الشركة بأهمية سوق الكويت للأوراق المالية حيث تتمتع هذه السوق بدرجة عالية من السيولة ويقاها عريضة ومهمة من المستثمرين وقيمة سوقية عالية للشركات المدرجة فيها". كما أوضح أن "سوليدير" تتوخى من هذه الخطوة استقطاب عدد أكبر من المستثمرين العرب والخليجيين، وخصوصاً الكويتيين الذين يبدون اهتماماً متواصلاً بأسهم سوليدير والاستثمار في عمليات التطوير العقارية في لبنان بشكل عام ووسط مدينة بيروت بشكل خاص. ورأى الشماخ أن "هذه العملية ستساهم في تسهيل عمليات التداول، وخصوصاً بعد إطلاق "سوليدير" لبرنامج جديد لبيع العقارات يشهد نجاحاً ملحوظاً من خلال تزايد الطلب على شراء العقارات التطويرية والاستفادة من هذا البرنامج. كما اعتير أن "الطلب المتزايد على أسهم الشركة هو نتيجة الإنجازات الكبيرة التي حققتها خلال السنوات العشر السابقة من حيث إتمام الجزء الأكبر من البنية التحتية في وسط بيروت وخلق مناخ تطوري واستثماري مميز بحيث أصبح هذا الوسط مقصداً أساسياً للمنشآت الاقتصادية والتجارية والسكنية، بالإضافة إلى النشاطات السياحية والترفيهية، وبالتالي برز وسط بيروت كنقطة استقطاب للمستثمرين العرب والأجانب".

كلام الشماخ أثنى عليه الغانم مشدداً على جدوى الاستثمار في أسهم الشركة، نظراً للقيمة الحقيقية التي يقدمها سعر السهم الحالي مقارنة مع حجم العائد الذي

إنه مقعد (صديق عينيك)

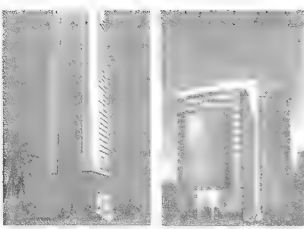


وحدة Club World يقدم لك أول سرير استرخي فيه فريداً من نوعه



الخطوط الجوية البريطانية
ba.com

الخطوط الجوية البريطانية
BRITISH AIRWAYS



برج الجزيرة

برج الوكيل

أهم الملامح الحضرية للدوحة.

ووصف اللير توقيع عقود تنفيذ هذه المشروعات الكبيرة بأنها دليل جديد على ثقة المستثمرين وكبار عملاء المصرف في الخدمات التمويلية للمitte التي يقدمها المصرف، مؤكداً أن ثقة المستثمرين يقابلها المصرف بالحرص على التميز في نوعية خدماته، وعمله المستمر على الاضطلاع بدوره الرائد في خدمة الاقتصاد القطري، تنفيذاً لشارعه "شركاء في النهضة الوطنية".



عبد الله بن حمد آل ثاني

قطر الإسلامي" يمول برجين في الدوحة

وقّع مصرف قطر الإسلامي عقوداً لاستئصال تمويل برجين جديدين في العاصمة القطرية الدوحة، حيث وقع عقد استئصال بقيمة 149 مليون ريال قطري لتمويل برج الجزيرة السكني للشقق الفندقية الذي سيُشيد في منطقة الخليج الغربي، والثاني بقيمة 78 مليون ريال قطري لتشيد برج الوكيل في منطقة الدوحة الحديثة.

وأكد مدير عام المصرف بالإنابة البروفيسور عبد اللطيف اللير على أن مشروعات البرجين تعتبر إضافة جديدة ونوعية لإنجازات قطاع الاستثمار التي تتم بأسلوب عقود الاستئصال وتنفذ عبر الدائرة العقارية للمصرف، مشيراً إلى أن المصرف يحتل موقع الريادة في تنفيذ المشروعات العقارية العملاقة التي أصبحت تشكل

البنوك الحكومية تتجه لتعزيز "مصر أوروبا"

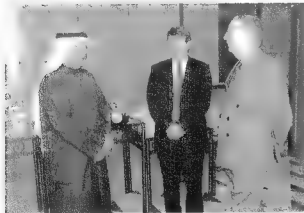
قوّرت بنوك القطاع العام المصرية الأربعة الإحتفاظ بهيكل مساهمتها في رأس مال بنك "مصر أوروبا" البالغ 100 مليون دولار، وتعزيز وجود البنك في الفترة المقبلة عبر تنفيذ خطط لزيادة رأس ماله وتحسين خدماته.

ويستهدف هذا القرار تسكين "مصر أوروبا" - الذي تأسس في سبعينيات القرن الماضي - من ممارسة دور فعال على صعيد العلاقات التجارية بين مصر ودول الاتحاد الأوروبي من جهة، ونقل خبرة بعض البنوك الأوروبية الكبرى إلى السوق المصرية من جهة ثانية. على هذه الخلفية تم استبعاد طرح حصص البنوك العامة في العمل.

رأس مال "مصر أوروبا" للبيع من خطة خصخصة المساهمات العامة للبنوك المشتركة وهي الخطة التي كان اعتمادها رئيس الوزراء المصري السابق د. عاطف عبيد، ويمضي تنفيذها قدماً عبر جدول زمني مدته ثلاث سنوات تنتهي في العام 2006.

وقال عباس الجوهري نائب رئيس بنك مصر الذي يمتلك حصة قدرها 52 في المئة من رأس مال "مصر أوروبا" أن خطط المساهمين الحالية تضيء في اتجاه تعزيز وجود البنك في السوق الأوروبية عبر التوسع في العمليات وتقديم خدمات التحويلات المصرفية بأحدث الأساليب المتبعة في هذه السوق، الأمر الذي دفع مجلس إدارة البنك إلى إسناد المسؤولية لدير عام جديد هو مورجان شيفر.

وتوقع الجوهري أن يحقق بنك "مصر أوروبا" طفرة في أدائه خلال الفترة المقبلة مع بدء تنفيذ خطة تعتمد على تحديث آليات العمل.



من اليسار: الكاتب سعد المحروق، مدير عام شركة ناقلات النفط الكويتية، مع سكرتير تاييلور وعريس وزيل

وتطمح "شل"، التي تعود علاقاتها بالكويت إلى 50 عاماً مضت، إلى لعب دور أكبر في مجال التنقيب، مع توجه الكويت إلى إفساح المجال أمام شركات البترول الدولية للاستثمار في هذا القطاع.

"شل" تطمح لدور أكبر في الكويت

تطلعت شركة شل الكويت ندوة، هي الأولى في سياق خطة ترويج مجموعة شل في المنطقة، حول شحن النفط، وفق المعايير الإقليمية والدولية.

ضم فريق ممثلي شل للدير العام لمعايير الشحن كريس روزيل، والدير البحري لقطاع التأمين والتجارة في دبي الكابتن أشلي بول، اللذين قدما عرضاً على المشاركين في الندوة، التي حضرها ممثلو وزارتي الطاقة والنقل والمواصلات في الكويت، وأعضاء في مؤسسة الموانئ الكويتية وممثلون من شركات البترول المحلية، والهيئة العامة للبيئة، ومؤسسة الكويت للتقدم العلمي واللجنة الخاصة بخطة الكويت لمكافحة التلوث البحري بالزيت في الحالات الطارئة.

والتقى رئيس مجلس إدارة شركة شل الكويت د. كين تاييلور كلمة أكد فيها على دور "شل الدولية" في دعم التطور المستمر في صناعة نقل البترول.

بنك دى كرايدت سويس
مصرف دى اوتو



CREDIT
SUISSE

www.credit-suisse.ch



من اليمين: د. محمد خلفان بن خرياش وسليمان بن سالم

مركز دبي للمعادن والسلع:

تمويل مبتكر مرتبط بالذهب

أطلق مركز دبي للمعادن والسلع تمويلًا مبتكرًا مرتبطًا بالذهب، هو الأول من نوعه في المنطقة في مجال حلول التمويل الإسلامي، وقدر المبلغ المستهدف للتمويل بـ 200 مليون دولار. وعين المركز بنك دبي الإسلامي لإدارة وترتيب التمويل وفقًا لمبادئ الشريعة الإسلامية، ويساهم "ستاندرد بنك" بصفتها مشاركة في إدارة التمويل، كما تلعب "استثمار" دوراً في تطوير عملية التمويل.

ويعتزم المركز أن تمتد فترة التمويل من ثلاث إلى خمس سنوات. ومن المتوقع أن يقفل باب الاكتتاب في نهاية شهر نيسان / أبريل المقبل، كما ينتظر أن يدرج هذا التمويل في الأسواق المالية للناسية في دبي أو الخارج.

وسوف يستخدم التمويل لتطوير وإنشاء بنية تحتية صناعية متخصصة يكون هدفها تقديم الدعم اللازم للأعمال المرتبطة بالمعادن والسلع في دبي والشرق الأوسط والأسواق الأخرى. ويشمل المشروع

تطوير منطقة بمساحة 300 هكتار تقع في قلب منطقة المنشآت الحديثة في دبي وبناء ثلاثة أبراج، هي برج للاس وبرج الذهب وبرج الفضة.

وقال وزير الدولة لشؤون المالية والصناعة ورئيس مجلس إدارة بنك دبي الإسلامي، د. محمد خلفان بن خرياش: "يعكس التمويل الثقة الكبيرة التي وضعها مركز دبي للمعادن والسلع في قدرة بنك دبي الإسلامي على بناء هياكل استثمارية مبتكرة بالتعاون مع البنوك الدولية مثل ستاندرد بنك".

من جهته، قال الرئيس التنفيذي لمركز دبي للمعادن والسلع سلطان بن سليم: "سيكون لأعمال المركز نتائج إيجابية في تعزيز موقع دبي الحالي". واعتبر أن التدابير التي اتخذها مركز دبي للمعادن والسلع في إطلاق التمويل الجديد ستحدد الدور الرئيسي الذي سيلعبه المركز في سوق الذهب وفقاً للقوانين والإجراءات المتبعة في دبي.

وشم مجلس الإدارة، إلى الفوزان، الذي تسلم أيضاً مسؤولية العضو المنتدب للشؤون المالية، كلا من زاهر الفطيط نائباً لرئيس مجلس الإدارة وعضواً مستقبلاً للشؤون الإدارية، ونادية الخطيب.

يذكر أن شركة "بروتين" تأسست العام 1982 على يد كل من فوزان الفوزان والمحكوم خليل الخطيب كشركة في مجال استيراد وتوزيع المواد الغذائية.

طن سنوياً على مدى الأعوام الخمسة المقبلة. وتعمل حالياً جميع مصانع الإسمنت المحلية بأقصى طاقتها التشغيلية، في حين تقوم الدولة باستيراد الإسمنت بكميات كبيرة لتعويض النقص وتلبية احتياجات السوق.

وأضاف مسعود: "للاستفادة من هذه الفرص المتاحة، وبناء على توجيهات الشيخ سعود بن صقر القاسمي، ولي عهد ونائب حاكم إمارة رأس الخيمة، قامت إدارة هيئة غاز رأس الخيمة بتأسيس شركة "بايونير" لصناعات الإسمنت، وذلك بالشراكة مع شركة "بيتا" لصناعات الإسمنت المتحدة التي تتخذ من مدينة حيدر آباد الهندية مقراً لها، وتمتلك سجلاً ناجحاً في إدارة مصانع الإسمنت منذ أكثر من عشرين عاماً. حيث قمنا بالاستفادة من خبرات المسؤولين في شركة "بيتا" لإنشاء المصنع الجديد في منطقة الغيل في إمارة رأس الخيمة بتكلفة تبلغ نحو 400 مليون درهم، سيتم تمويلها من خلال استثمار مشترك للمهيات المؤسسية، والباقي عن طريق البنوك المحلية، حيث أنجزت شركة "بايونير" للصناعة النهائية لتمويل المشروع مع كل من: البنك العربي المحدود، بنك أنش أس بي سي الشرق الأوسط المحدود، البنك العربي المحدود وفرع بنك الدولة الهندية في البحرين".

وخدم مسعود: "تعتزم شركة "بايونير" لصناعة الإسمنت استخدام أحدث الوسائل التكنولوجية لتأمين مستويات فعالة من درجات الأمان المرتبطة بعمليات التشغيل، إضافة إلى الحرص على مستويات عالية من الجودة، ومستويات منخفضة في معدلات استهلاك الطاقة، كما حرصت الشركة على تزويد مصنعها بأحدث التقنيات التي تفي بالمتطلبات البيئية وذلك حسب المعايير المعتمدة دولياً".

الفوزان رئيساً

لـ "بروتين" الكويتية

انتخبت شركة "بروتين" الكويتية فوزان الفوزان رئيساً لمجلس إدارتها، بعد أن استكملت إجراءات تحويلها من شركة ذات مسؤولية محدودة إلى شركة مساهمة مقفلة.

مصنع "بايونير" - رأس الخيمة

بكلفة 400 مليون درهم



أعلنت شركة "بايونير" لصناعة الإسمنت عن بدء الأعمال الإنشائية لصنعها الجديد في منطقة الغيل في إمارة رأس الخيمة، بطاقة إنتاجية تبلغ مليون طن من الإسمنت سنوياً، وتمثل "بايونير" مشروع شراكة بين هيئة غاز رأس الخيمة وشركة "بيتا" لصناعات الإسمنت المتحدة الهندية.

وقال د. خاطر مسعود، رئيس مجلس إدارة شركة "بايونير" لصناعة الإسمنت: "من المتوقع ارتفاع الطلب على مادة الإسمنت في الإمارات والخليج بمعدل يراوح بين 10 و15 في المئة سنوياً، ليصل إلى 23 مليون



تصميم نادر للجمال
جميعها نادرة من الأحجار الكريمة



باركات
BARAKAT JEWELLERY
مؤسسة

شركة محمد عبد الحفيظ جميل

حديقة، برج علي رضا، طريق المدينة، تلفون: ١٢/١٥٣٠٠٤/٦٥٣٦٠ - مركز الفيزي برنتان، تلفون: ٦٧٨ ٦٧٨ - جدة مول، كتلة ٦، تلفون: ٦٦٦٥٥١ - الرياض، شارع السنين، تلفون: ٤٧٦٢٩١٧

أرباح قياسية لشركة مشاريع الكويت



فيصل العيار

وهذه النتائج القياسية التي تتوّج 13 عاماً من الربحية المتواصلة بلا انتعاج تجاوزت الأرباح والتوزيعات النقدية المستهدفة التي حددها العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للمجموعة فيصل العيار الذي قال: "تم تحقيق هذه النتائج المالية القياسية بدينغ من الأداء القوي للشركة الرئيسية في محفظة الشركة، والتي ازادت مساهمتها في صافي الربح بنسبة 20 في المئة في العام 2004 مقارنة بالعام السابق".

والنتائج المالية القوية التي سجلتها الشركات الرئيسية العاملة في محفظة مجموعة شركة المشاريع لعام 2004، والتي استند إليها الأداء البارز قد حققت بل وفازت الأهداف المنشودة. فقد سجل بنك الخليج المحدد أرباحاً قياسية بلغت 12,8 مليون دينار كويتي، (3,3 مليون دولار أميركي)، في حين سجل صافي ربح شركة الخليج للتأمين نمواً بنسبة 5 في المئة لوصول إلى 5,8 ملايين دينار كويتي (20 مليون دولار أميركي). أما صافي ربح بنك برقان فارتفع بنسبة 45 في المئة ليبلغ 29,6 مليون دينار كويتي (100 مليون دولار أميركي)، بينما ازداد صافي ربح الشركة الوطنية للاتصالات النشطة بنسبة 21 في المئة وارتفع إلى 40 مليون دينار كويتي (136 مليون دولار أميركي). وشركة مشاريع الكويت، التي لديها أصول تحت إدارتها وسيطرتها تزيد في مجموعها على 10 مليارات دولار أميركي وتوفغ ما يزيد على 10,000 شخص في مختلف أنشطتها المنتشرة في أنحاء شتى من العالم، كان أسهمها هي الأكثر تداولاً في سوق الكويت للأوراق المالية.

حققت مجموعة شركة مشاريع الكويت أرباحاً صافية قياسية في العام 2004 بلغت 25,2 مليون دينار كويتي (نحو 85,6 مليون دولار)، أي بزيادة نسبتها 39 في المئة مقارنة بالعام 2003 حيث بلغت الأرباح 18,2 مليون دينار كويتي (61,8 مليون دولار)، وارتفع سعر السهم إلى 25 فلساً كويتياً في مقابل 18 فلساً. وأوصى مجلس الإدارة بتوزيع أرباح بمعدل 18 في المئة للسهم في مقابل 15 في المئة.

وشركة مشاريع الكويت التي تعد أكبر شركات القطاع الخاص الكويتي والأكثر تنوعاً تملك محفظة تضم نحو 70 شركة تتركز نشاطاتها الرئيسية في الخدمات المالية والإعلام والاتصالات وخدمات الإدارة والاستثمارات والعقار والصناعة وتتوزع أعمالها بين الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وقد ارتفعت موجودات الشركة بنسبة 18 في المئة لتصل إلى 808 ملايين دينار (نحو 2,7 مليار دولار) في حين ارتفع إجمالي الإيرادات بنسبة 20 في المئة ووصل إلى 72 مليون دينار كويتي (نحو 244 مليون دولار).

"الدار للتمويل" الكويتية بدأت مرحلة الأرباح



عدنان النسم

تكوين مخصص استثمارات خارجية مشتركة قبل استحواذنا على غالبية أسهمها (98,4 في المئة) بحيث تصبح مع قيمة الأرباح الصافية قرابة 3,356 ملايين دينار كويتي، وهي أرباح قياسية إذا ما أخذ في الاعتبار أن الأرباح التي حققها "الدار للتمويل" خلال النصف الثاني من العام 2003 وبعد استحواذ الدار عليها بلغت 1,3 مليون دينار كويتي... مقابل ارتفاعها إلى قرابة 3,356 ملايين مع نهاية العام 2004. بيد أن هذا المخصص قابل لإعادة إلى يد الأرباح مستقبلاً. وأشار إلى أن "الدار للتمويل" قد تمكنت من استعادة كامل رأس المال وهي مرشحة للإدراج في سوق الكويت للأوراق المالية خلال النصف الأول من العام الحالي. وقامت "الدار للتمويل" بإنشاء قطاع التمويل التجاري وإدارة محفظة تمويل تتفوق 120 مليون دينار كويتي لصالح شركة دار الاستثمار، كما قامت بتأسيس شركة دار الثريا العقارية لتتخصص بجزء من النشاط العقاري التي تزاوله الشركة من تطوير وإدارة العقار، وأسست كذلك شركة وربة للاستثمار مع بعض المؤسسات المالية الفاعلة في السوق لتوسيع نطاق التعاون والتعامل مع الشركات الاستثمارية في السوق المحلية. أما في يتعلق بالصناديق الاستثمارية فقد أنشأت الشركة صندوق الشويخ العقاري للإستثمار في قطاع العقار الصناعي الواعد، وكذلك صندوق المؤشر الأميركي للتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية.

بعد الخسائر التي منيت بها منذ تأسيسها في العام 1998 سجلت شركة "الدار للتمويل" أرباحاً صافية في العام 2004 بلغت نحو 3,3 ملايين دينار كويتي أي بزيادة نسبتها 157 في المئة مقارنة بالعام 2003. كما زادت الإيرادات بنسبة 218 في المئة لتصل إلى 7,5 ملايين دينار، كما ووقع عائد السهم إلى 22,3 فلساً. كذلك ارتفع العائد على حقوق المساهمين إلى 21 في المئة في مقابل 10 في المئة. وجاءت بداية مسيرة الربحية منذ منتصف العام 2003 على إثر إقدام شركة دار الاستثمار "الأم" على تملك 98,4 في المئة من أسهم "الدار للتمويل".

رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب د. دار الاستثمار عدنان النسم قال:

إنه ولتحققنا في شركة دار الاستثمار باعتبارنا الشركة المالكة لشركة "الدار للتمويل" وحرصاً منا على تدعيم مركزها المالي وتحسين جودة أصولها قبل إدراجها في سوق الكويت للأوراق المالية، قررنا

إدراج أسهم "هيومن سوفت" في بورصة الكويت

يستعد المركز الكويتي لإدراج شركة "هيومن سوفت" القابضة في سوق الكويت للأوراق المالية بوضعها مستشار إدراج. وقال مدير عام شركة لتركز للمالي مناف الهجري إن التداول سيبدأ قبل نهاية النصف الأول من هذا العام.

وأشار الهجري إلى أن المركز أتمج في تموز/ يوليو الماضي عملية بيع ناجحة لـ 12 مليون سهم من رأس مال شركة "هيومن سوفت" تشكل 40 في المئة من رأس المال موضحاً أنها شركة متخصصة بتقديم خدمات التنمية البشرية والمعلوماتية في المنطقة، وحقق نموًا مطردًا خلال السنوات الخمس الماضية بلغ 27 في المئة.

وكانت الشركة حازت على تصميم وإدارة النافذة التعليمية لحكومة دبي الإلكترونية وشركة "تجاري دوت كوم".

تويوتا برادو ٢٠٠٥ الجديد... بكامل الرفاهية

تمتع بالقوة والرفاهية مع محرك جديد بقوة دفع أكبر وأخفصة أكثر (٢٤٠ حصاناً في موديل V٨، سعة ٤٠ لتر و ١٦٨ حصاناً في موديل GX، سعة ٢٧ لتر) إضافة إلى نظام المساعدة الإلكترونية لامتناس الإزديادات، ناقل حركة عادي ب ١ سرعات بدلاً من ٥، أو ناقل حركة أوتوماتيكي ب ٥ سرعات بدلاً من ٤، مع أنظمة التحكم بصعوب وهبوط الجدران، نظام فرملة الطوارئ، نظام التعليق الإلكتروني، التحكم ثبات السرعة، نظام الفرامل مانع للانغلاق، وشاشة التحكم الالفة التطور مع القصيرة الأوتيرة معقّد من الجلد.

تشيف الرائدة

موتور، هاتشباك، سيدان، تانك، تانك

أزيد من الخيارات لزيادة اختياركم على طراز البرادو ٢٠٠٥
www.toyota.com



PRADO

بعض مميزات

موتور، هاتشباك، سيدان، تانك، تانك
موتور، هاتشباك، سيدان، تانك، تانك

«غلوبل»: نمو قياسي في حجم الأموال المدارة



مها الغنيم

ارتفع إجمالي الأصول المدارة من قبل بيت الاستثمار العالمي «غلوبل» من 25 مليون دينار كويتي (85 مليون دولار) في العام 1999 إلى أكثر من مليار دينار في نهاية العام 2004 (3,5 مليارات دولار)، وذلك نتيجة لزيادة الاكتتاب في الصناديق الاستثمارية.

أما الإيرادات فقد ارتفعت بوتيرة عالية، أي من 6,2 ملايين دينار كويتي (20,9 مليون دولار) في العام 2002 إلى 17,8 مليون دينار (60,1 مليون دولار) في العام 2003، أي بزيادة نسبتها 188,7 في المئة. ووصلت الإيرادات في نهاية العام 2004 إلى 29,2 مليون دينار (98,5 مليون دولار)، أكثر من 56 في المئة منها ناتج من الرسوم والعمولات. كما شهدت أرباح غلوبل نمواً مستموراً خلال السنوات الماضية. ففي نهاية العام 2004، ارتفعت أرباح الشركة لتصل إلى 21,3 مليون دينار كويتي (71,9 مليون دولار أميركي)، مقارنة بـ 12,4 مليون دينار كويتي في العام 41,8 مليون دولار أميركي، أي أنها شهدت ارتفاعاً بنسبة 72 في المئة. ويمكن إرجاع سبب هذا النمو الكبير في تلك الفترة إلى الزيادة في الإيرادات من خلال خدمات الاستثمارات البنكية والزياة في حجم الأصول المدارة.

وحققت ربحية السهم نمواً خلال السنوات الخمس الماضية، وفي نهاية العام 2004، وصلت ربحية السهم إلى 104 فلس مقارنة بـ 61 فلساً في العام 2003. هذا وقد أوصت الشركة بتوزيعات نقدية قدرها 70 فلساً للسهم الواحد، وأسهم منحة بنسبة 10 في المئة وزيادة رأس المال بنسبة 20 في المئة بـ 600 فلس للسهم (100 فلس قيمة اسمية و 500 فلس علاوة إصدار).

وتتبنى غلوبل سياسة توسعية من خلال مشاركتها للعديد من الشركات المالية الرائدة في المنطقة. وتستثمر غلوبل في عدد من الشركات المدرجة وغير المدرجة، حيث وصلت قيمة هذه الاستثمارات إلى 29,08 مليون دينار كويتي في نهاية العام 2003 وإلى 65,7 مليون دينار كويتي في نهاية العام 2004.

أما الزيادة الكبيرة في حجم الاستثمارات في العام 2004 فتنتج من الآتي:

— تملك 14 في المئة من رأس مال الشركة المتحدة للتمويل ومقرها سلطنة عمان.

— تملك 65 في المئة من رأس مال شركة شروق للخدمات الاستثمارية ومقرها سلطنة عمان.

— تملك 10 في المئة من رأس مال بنك مسقط الدولي ومقره مملكة البحرين.

— تملك 37 في المئة من رأس مال شركة التسهيلات التجارية الأردنية ومقرها المملكة الأردنية الهاشمية.

— تملك 5 في المئة من رأس مال بنك السلام ومقره السودان.

— تملك 10 في المئة من رأس مال البنك الإسلامي ومقره ماليزيا.

أعيان تطرح صندوق «عوائد العقاري»



أحمد عبد اللطيف الدوسري

طرحت شركة أعيان للإجارة والاستثمار صندوق «عوائد العقاري» الذي يهدف إلى تحقيق أرباح رأسمالية وتقنية عن طريق الاستثمار في عمليات المتاجرة وتأجير العقارات بمختلف أنواعها داخل وخارج دولة الكويت.

وقال العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة أعيان للإجارة والاستثمار أحمد عبد اللطيف الدوسري إن فترة الاكتتاب تمتد نحو 50 يوماً والحد الأدنى للاشتراك هو ألف دينار كويتي والحد الأقصى 40 في المئة من إجمالي عدد الوحدات المصدرة، ورأس مال الصندوق متغير ويراوح بين 5 ملايين دينار كويتي كحد أدنى و 20 مليون كحد أقصى. وأشار إلى أن أعيان حققت نتائج ممتازة خلال العام 2004.

وأشار مساعد المدير العام أحمد العصيمي إلى أن الصندوق يعد استثماراً جيداً صمم خصيصاً لتحقيق معدل دخل سنوي صافي متوقع أكثر من 8 في المئة، مع توزيع عوائد نقدية شهرية خلال فترة الاستثمار.

وقال مساعد مدير إدارة الأصول مبارك الرفاعي إن صندوق عوائد ليس موجهاً إلى كبار المستثمرين فقط، بل أيضاً سيسهل لصغار المستثمرين فرصة للاستثمار في السوق العقارية التي سجلت نمواً مطرداً خلال السنوات الأخيرة.

«الدار العقارية» تبني سوق أبوظبي المركزية



أحمد هني الصايغ

اختارت شركة الدار العقارية، التي تم تأسيسها مؤخراً في أبوظبي، قائمة من خمس شركات عالمية رائدة في قطاع الهندسة المعمارية لتصميم سوق أبوظبي المركزية.

وبدأت أعمال إعادة التطوير مباشرة، حيث تم إكمال منطقة التسوق التابعة للسوق المركزية الحالية بأكملها والواقعة بين شارعي حمدان وخليفة. لمباشرة عمليات الهدم بعد وضع أسوار الحماية حول الموقع. وستشكل السوق المركزية الجديدة معلماً بارزاً متكاملًا في قلب مدينة أبوظبي، والذي يضم مرافق تجارية وسكنية ومكاتب وفنادق بتكلفة تتعدى الـ 1,3 مليار درهم. والشروع ببناء ليدنة أبو ظبي ولشركة الدار العقارية أيضاً. وقد حازت عليه بتكاليف خاص من حكومة أبوظبي بهدف تطوير موقع مساحته 45 ألف متر مربع.

وذكر رئيس مجلس إدارة الدار العقارية أحمد علي الصايغ أنه تم اختيار الشركات الخمس بناء على الخبرة التي تتمتع بها كونها رائدة في قطاعها وتتمتع بسهولة حافل من الإنجازات التي حققتها وللمشورة التي تعزز بها في تصميم أشهر المشاريع العقارية التطويرية وفق أرقى المعايير العالمية. وقال الصايغ: «سنعلن قريباً عن الشركة المختارة لتنفيذ المشروع ولا شك أن عملية الاختيار النهائية ستكون صعبة جداً».



BOSS
HUGO BOSS

S E L E C T I O N

أول كابل لربط شبكتي الاتصالات بين مصر والأردن



د. شبيب عماري

د. طارق كامل

خلال الساعات الإضافية التي توفرها الوصلة. ويضيف د. عماري: "إن الكابل سيساهم في توسيع أعمال الشركة المصرية للاتصالات نحو كل من سورية والعراق وفلسطين وبلدان الخليج. وستستفيد شركة الاتصالات الأردنية من خلال التوجه إلى أوروبا وأمريكا عبر بوابة الاتصالات في الإسكندرية، وجنوباً نحو السودان وإفريقيا".

أواخر العام 2004، وأخيراً "حيتور سيتي" التي تضم بالإضافة إلى فندق متروبوليتان بالاس ببروت: فندق حيتور غراند وقصر المؤتمرات وسبا وكذلك مركز تسوق البوليفارد، وسيتم افتتاح حيتور سيتي في ربيع العام 2005.

هذه المشاريع ستتم دراستها مع مجموعة مستثمرين إماراتيين وسعوديين وكويتيين وقطريين ومن ثم يتم بحثها مع الحكومة اللبنانية، وإن كان قد تم بحث هذه المشاريع بشكل مبدئي على هامش منتدى النجاحات الخليجية الرابع الذي أقيم في البحرين من 21 إلى 23 شباط / فبراير 2004 والذي شاركت فيه مجموعة الحيتور.

هذه المشاريع السياحية الكبيرة إن فُلت على شيء فإنها تدل على ثقة المستثمر الخليجي بلبنان واستقراره وإمكاناته الكثيرة التي تستعد بالفائدة على المستثمرين.

خبطت مصر والأردن الخطوة الأولى نحو إنشاء شبكة اتصالات موحدة بين البلدين من خلال إطلاق مشروع كابل للابواب الضوئية. وأتفق البلدان على تنفيذ الربط من خلال شبكة الكهرباء الموحدة باستخدام حيز من شبكة الألياف الضوئية المصاحبة لشبكة الكهرباء. وسيتم الكابل على نحو 39 كيلومتراً انطلاقاً من السويس وانتهاء بمدينة العقبة، على أن يتم ربطه بالشبكات المحلية للبلدين. ومن المنتظر أن تساهم اتفاقية الربط في تخفيض تكلفة الاتصالات بين البلدين بعد الاستغناء عن استخدام الأقمار الصناعية كعمود أساسي للاتصالات.

ويصف وزير الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات المصري د. طارق كامل اتفاقية الربط بين البلدين بأنها تضع لبنة جديدة للتعاون بين مصر والأردن. ويضيف: "إن الكابل الجديد سوف يتم تنفيذه بالتعاون بين قطاعي الاتصالات والكهرباء، حيث يسير الكابل في بعض مسارات الربط الكهربائي بين البلدين".

أما رئيس شركة الاتصالات الأردنية د. شبيب عماري فيقول: "إن الكابل سيساهم على تفعيل استخدامات التجارة الإلكترونية ودوائر الربط المباشر بين المؤسسات والشركات في البلدين، كذلك سيساهم في تبادل خدمات نقل المعلومات والإنترنت من

تتابع استثماراتها في لبنان مجموعة الحيتور تدرس مشاريع جزر سياحية

الحيتور للضيافة، وهي إحدى شركات مجموعة الحيتور في دبي في دولة الإمارات العربية المتحدة، تدرس إقامة مشاريع سياحية عملاقة في لبنان كجزر سياحية قبالة الشواطئ اللبنانية. واستثمارات مجموعة الحيتور في لبنان تزيد على 400 مليون دولار أميركي متمثلة بفندق "متروبوليتان بالاس" ببروت الذي تم افتتاحه في خريف العام 2001 و"حيتور لاند" والذي يعتبر أول وأكبر مجمع ترفيهي متكامل في الشرق الأوسط والذي تم افتتاحه في

حسن جمعة رئيساً لمجلس إدارة بتلكو



أصدر رئيس الوزراء البحريني خليفة بن سلمان آل خليفة قراراً قضى بتعيين حسن جمعة رئيساً لمجلس إدارة بتلكو خلفاً لـ رشيد المعراج الذي غادر الشركة في منتصف شهر كانون الثاني / يناير ليتولى مهام منصبه الجديد في مؤسسة نقد البحرين. يذكر أن جمعة عمل ضمن مجلس إدارة "بتلكو" لأعوام عدة، ويمتلك خبرة ومعرفة واسعة في قطاعي المال والاتصالات.



البنك العربي الوطني
arab national bank

نمو قوي وأداء ثابت

٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٢	٢٠٠١	٢٠٠٠	١٩٩٩	(بملايين الدولارات)
٣١١	٢٠٤	١٥٦	١٣٠	١٠٨	٨٨	صافي الربح
%٢٦,٦	%٢٠,٤	%١٦,٩	%١٤,٩	%١٣	%١٠,٩	العائد على حقوق المساهمين
%٢,١	%١,٦	%١,٤	%١,٣	%١,١	%٠,٩	العائد على الموجودات
٧,٦١٥	٥,٣٧٩	٤,٢٧١	٣,٦٩٨	٣,٥٢٣	٣,٤٤٢	محفظة القروض
١٢,٣٥١	٨,٩٩٣	٧,٥١١	٦,٩٦٧	٦,٥٨٨	٦,٥١٨	ودائع العملاء
٨,٢٢٤	٣,٧٩٢	٢,٧٧٢	٢,٣٥٠	١,٧٦٨	١,٦٤٦	القيمة السوقية للأسهم



أفضل بنك في المملكة العربية السعودية
لعام ٢٠٠٣-٢٠٠٤



البنك الأكثر تطوراً في الشرق الأوسط
لعام ٢٠٠٤

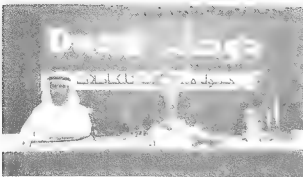


أفضل مدير استثماري
في المملكة العربية السعودية
للعامين الأخيرين



البنك العربي الوطني
arab national bank

www.arab.com.sa



25 عاماً على إطلاق عملياتها "دوكاب" تحقق أرقام مبيعات قياسية

أن هذه النتائج ستساهم في دعم خطط التوسع الطموحة التي تعتمد عليها الشركة. كما ستساعد في الوصول إلى أهداف الشركة الاستراتيجية للتمتع بمضاعفة حجم أعمالها بمعدل ثلاث مرات بحلول العام 2010. وأوضح أن "دوكاب" سجلت معدل نمو سنوي متوسط في مبيعاتها يقدر بنحو 15 في المئة منذ العام 1981، إضافة إلى زيادة إنتاجها من الفني من 40 ألفاً في السنة، كما تضاعف حجم مواردها البشرية من 86 موظفاً إلى 500 حالياً.

وعن إنجازات "دوكاب" خلال العام الماضي، قال المدير العام للمبيعات والتسويق فريد محمد أحمد: "تلقت "دوكاب" طلبات توريد قيمتها 719 مليون درهم إماراتي خلال العام الماضي بزيادة 45 في المئة عن العام 2003. وأشار إلى أن الكابلات المقاومة للنار التي قامت الشركة بتطويرها خصيصاً لمشروع مترو دبي تعتبر أبرز منتجات الشركة خلال العام الماضي. وقال إن منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا تعتبر من أهم الأسواق التصديرية لغالبية منتجات "دوكاب"، على الرغم من أنها تصنّر منتجاتها أيضاً إلى العديد من الدول خارج هذه المنطقة".

كشف "دوكاب"، الشركة الرائدة في قطاع صناعة الكابلات الكهربائية، عن تحقيق أرقام مبيعات قياسية خلال العام 2004، بلغت 687 مليون درهم إماراتي، وتزامن الإعلان عن هذه النتائج مع احتفال الشركة بمرور 25 عاماً على إطلاق عملياتها التشغيلية. واعتمدت "دوكاب" مؤخراً خطاً استراتيجياً طموحاً تهدف إلى تعزيز نشاطها في أسواق جديدة، مثل إيران والهند والأردن وتزانيا، من خلال تنفيذ مشاريع ضخمة وإبرام اتفاقيات جديدة لتوزيع منتجاتها. وكانت الشركة أطلقت مطلع العام الماضي، عمليات تشييد مصنعها الجديد على مساحة 18 ألف متر مربع في المنطقة الصناعية في أبو ظبي، ويوقع أن يساهم هذا المصنع في زيادة الطاقة الإنتاجية للشركة ودعم مكانتها في أسواق الكابلات في دولة الإمارات والخليج. وتعتزم "دوكاب" افتتاح المصنع الجديد خلال الأشهر الأولى من العام 2005.

وقال المدير التنفيذي لـ "دوكاب" كولين باسكز: "تعتبر النتائج الاستثنائية خلال العام الماضي دليلاً على النجاح الكبير الذي حققته "دوكاب"، ويأتي تسجيل هذا الأداء المعزز في توقيت مثالي يتزامن مع الاحتفال بمرور 25 عاماً على بدء نشاط الشركة". واعتبر

الموارد للبصريات: عندسة لرجال الأعمال



يوسيف عيسى

أعلن عيسى الدبر العام لشركة "الموارد للبصريات" وكيلة شركة Zeiss الألمانية لإنتاج العدسات والمناظير الطبية، عن انضمام سوق لبنان إلى شبكة الأسواق التي تغطيها "الموارد للبصريات"، لتصبح

بذلك الركيز الحصري لشركة Zeiss في كامل منطقة الشرق الأوسط.

من جهة أخرى، طرحت "الموارد للبصريات" في أسواق المنطقة عدسة Zeiss للنسجة الجديدة Clarinet Business الخاصة برجال الأعمال، التي تتميز بأنها مة عدسات في عدسة واحدة، حيث يمكن استخدامها للنظر للمسافات القريبة والمتوسطة والبعيدة، بالإضافة إلى توفيرها للموضوع والرأحة العين خلال القراءة أو استخدام الكمبيوتر.

وقال الدجاني: "السمة الطبية التي حققها "الموارد للبصريات" على مدى السنوات الماضية، والاهتمام بتطلبات العملاء عموماً ورجال الأعمال خصوصاً، دفعنا بشركة Zeiss إلى ضم لبنان إلى شبكة أسواقنا، علماً أن الشركة الألمانية تعتبر الرائدة عالمياً في مجال تقنية وصناعة العدسات والمناظير الطبية المتطورة".

إطلاق مجمع دبي للتقنيات الحيوية والأبحاث



أطلق ولي عهد دبي الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم مجمع دبي للتقنيات الحيوية والأبحاث الهادف إلى إقامة منطقة حرة خاصة بالتقنيات الحيوية، بحضور مدير عام منطقة دبي الحرة للتكنولوجيا والإعلام أحمد بن بهات، ومدير المجمع عبد القادر الخياط.

وقال الشيخ محمد إن المجمع سيساهم في الانتقال إلى عصر المعرفة وتعزيز النمو الاقتصادي في الإمارات العربية المتحدة

وخلق البيئة الملائمة لاستقطاب العلماء ومراكز الأبحاث والخبرات، مشيراً إلى أن المرحلة الأولى من المشروع ستشجع مع مطلع العام 2006.

من جهته، اعتبر مدير عام منطقة دبي الحرة للتكنولوجيا والإعلام أحمد بن بهات أن المشروع يهدف إلى زيادة معدلات نمو الصناعات القائمة على التقنية الحيوية، إلى جانب تشجيع مجالات البحث العلمي وتحفيز الإنتاج في صناعات التقنية البيولوجية.

وأكد مدير المجمع عبد القادر الخياط أن استراتيجية المشروع تركزت على استقطاب مؤسسات وشركات التكنولوجيا الحيوية وإقامة مؤسسة الأبحاث والابتكار التي تعزّلها الحكومة وتخص بمجالات محددة.

سيخصص المشروع أراضي للشركات الراغبة في إقامة منشآتها الخاصة مع حق التملك بنسبة 100 في المئة والإعفاء الضريبية الكامل لمدة 50 عاماً، إضافة إلى حرية حركة رؤوس الأموال والتصرف في الأرباح، إلى جانب توافر نافذة موحدة للخدمات الحكومية مع ضمان أعلى معدلات السرعة والكفاءة في إنهاء كافة التراخيص وتأشيرات السفر والإقامة.

الملقى الثالث

للجمعية السعودية للإدارة

يناقش الملقى الثالث الذي تنظمه الجمعية السعودية للإدارة في جده يومي 29 و30 آذار / مارس الحالي عدداً من القضايا ذات العلاقة بمستقبل الاستثمار في المملكة العربية السعودية، ومنها آثار التحول لفصخصة القطاع الحكومي وتحديث التجارة وأثر العولمة على الاستثمار والمناخ الجديد في بيئة الأعمال والأسواق، إضافة إلى مناقشة موضوعات تتعلق بالتجارة الإلكترونية.

وقال رئيس مجلس إدارة الجمعية د. عبيد الله بن جلوي الشفادي: "إن موضوع الخصخصة سيحظى بأهمية خاصة وستلهم مناقشته بصورة أكثر شمولية كون الخصخصة ليست هدفاً للمملكة في حد ذاتها، بل هي جزء من استراتيجية اقتصادية متكاملة تسمى إلى تطوير الهيكل الاقتصادي وإعادة توزيع المسؤوليات بين القطاعين الحكومي والخاص بما يحقق أفضل استخدام للموارد المتاحة عبر التجديد في أسلوب إدارة المنشآت استناداً لفكرة القطاع الخاص في هذا المجال".

وإن ما يتعلق بتحديث التجارة وأثر العولمة على مناخ الاستثمار أوضح أن الملقى سيبحث تلك القضايا من خلال البعدين التجاري والاستثماري وتأثير ذلك على بيئة الاستثمار وما تتطلبه من تفعيل عوامل إدارة التغيير، وأشاد بالتطورات التي طرأت على مناخ الاستثمار الأجنبي في المملكة حيث سبقتها تلك للحصول على حصة جيدة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة وغير المباشرة، نظراً للتسهيلات المميزة والإعادات الضريبية والتيسيرات التي تمنحها للمستثمرين. وأشار الشفادي إلى أن موضوع التجارة الإلكترونية سيتم بحثه باستفاضة حيث تعد السعودية سوقاً واسعة وواعدة في هذا المجال الذي لم يلق اهتماماً بارزاً أبعد من قبل المهتمين بالبحث، في وقت يشهد هذا القطاع نمواً سريعاً.

المؤتمر العالمي للنقل

يعقد في دبي العام المقبل

يقيم الاتحاد الدولي للنقل الجوي (IATA) مؤتمره العالمي الـ30 في دبي بين 14 و16 آذار / مارس من العام 2006، وهو سينعقد تحت عنوان "النقل الجوي: الرابطة الأساسية في التطوير"، ويعالج دور قطاع المواصلات في التنمية الاجتماعية، والاقتصادية، إضافة إلى حماية البيئة. أعلن ذلك رئيس الاتحاد الدولي للنقل الجوي بول لايرمان في جنيف، وقال: "المؤتمر سينظم بالتعاون مع الاتحاد الدولي للسيارات والنسابة في دولة الإمارات العربية المتحدة".

وزير المواصلات في دولة الإمارات سلطان بن سعيد المنصوري قال: "إن انعقاد هذا المؤتمر العالمي في دبي يشكل فرصة مثالية لإبراز الدور الحيوي للنقل الجوي وأهميته الواعدة في هذه المنطقة المهمة، وسيساهم في مواكبة التطور والتقدم العالمي في صناعة النقل الجوي". وستعقد المؤتمر من مركز دبي التجاري العالمي مقره خلال الحدث.





... وإلى الشيخ عبد الله بن عبد الله الخليلي



الشيخ خليفة بن سلمان يسلم د. ناصر محمد معري الجائزة

الاقتصاد والأعمال تفوز بجائزة المؤسسات الداعمة للنجاح رئيس وزراء البحرين يسلم 6 فائزين جوائز النجاحات الخليجية

بن عبد الله الخليلي.

— شركة للراعي المحدودة، وتسلمها الأمير سلطان بن محمد بن سعود الكبير، رئيس مجلس الإدارة.

— شركة النجوم البحرين "البا"، وتسلمها الرئيس التنفيذي بروس هول.

— مجموعة الحيتور، وتسلمها الرئيس التنفيذي خلف الحيتور.

— بيت الاستثمار العالمي "غلوبال"، وتسلمها السيدة مها الغنيم، نائب رئيس مجلس الإدارة.

ولملاحظ أن الجوائز الست توجّعت على البلدان الخليجية الست وشملت شركات تعمل في مجالات الاتصالات والصناعة والمصارف والسياحة والاستثمار.

سَلَّمَ رئيس الوزراء في مملكة البحرين الشيخ خليفة بن سلمان جوائز شركة النجاحات الخليجية للاستشارات والتي استحقها هذا العام 6 شركات خليجية، بالإضافة إلى جائزة دعم النجاحات التي استحقها 6 فائزين بينهم مجلة الاقتصاد والأعمال.

وجاء التكريم على هامش انعقاد منتدى النجاحات الخليجية التي نظمتها الشركة في البحرين بالتعاون مع شركة مرفأ البحرين المالي القابضة التي يرأس مجلس إدارتها عصام الجناحي.

وقد تولّى رئيس الوزراء شخصياً تسليم الجوائز إلى كل من:

— مؤسسة قطر للإنصالات "كيوبتل"، وتسلمها الرئيس التنفيذي د. ناصر محمد معري.

— بنك مسقط، وتسلمها رئيس مجلس الإدارة الشيخ عبد الله



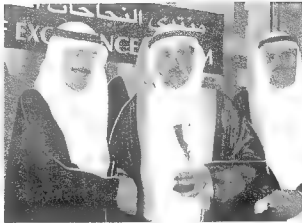
... وإلى بروس هول



... وإلى الأمير سلطان بن محمد بن سعود الكبير



... وإلى منها التقدّم



... وإلى خلف الجبّور

— مجلة الاقتصاد والأعمال، وتسلمها رئيس التحرير مدير عام
مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي.
— شركة الاستثمارات الوطنية، وتسلمها نائب الرئيس حمد
العميدي.
— لجنة التحكيم لجائزة النجاحات الخليجية وتسلمها ناصر الصانع.

داعمو النجاح

أما الجوائز للخدمة للمؤسسات الداعمة للنجاح فتوزعت كالآتي:
— شركة مرفأ البحرين المالي "القابضة"، تسلمها رئيس مجلس الإدارة
عصام الجناحي.



... وإلى رؤوف أبو زكي



جائزة المؤسسات الداعمة للنجاح إلى عصام الجناحي



... وإلى ناصر الصانع



... وإلى حمد العميدي

فجر جديد لأفلاق



معياري

التواصل في العطلة



بما نرتقى... عبر أفاق التواصل.

المصالحة الأميركية - الأوروبية بين التقارب والتجاذب

د. شفيق المصري

للاستطلاع بالسياسة الأميركية للفتحة على الإعتبارات الأوروبية، والفرصة التي تمنح، عادة، لأي رئيس أميركي تقررهما السفة الأولى من رئاسته قبل أن يصبح عرشة للمحاسبة الداخلية والخارجية معاً. ولهذا فإن تصميم الرئيس الأميركي على تفعيل هذه الزيارة الأولى التي يقوم بها في ولايته الثانية إلى أوروبا تحمل كثيراً من الوعود، من أجل راب الصدق مع فرنسا من جهة وللمنان من جهة ثانية، ومن أجل توثيق العلاقة مع الاتحاد الأوروبي ذاته (25 دولة) من جهة ثالثة ومن أجل ضبط الإيقاع الأميركي - الروسي في لقاءه مع الرئيس بوتين من جهة رابعة.

وثمة عناصر مساندة استخدمها الرئيس الأميركي لإنجاح زيارته ومنها:

- تجاهه البارز في الانتخابات الرئاسية واحتواء ما كان منافسه (كيري) يطالب به من ضرورة تحسين العلاقات مع أوروبا وتحسين التصرف حيالها.

- اعتناقه وإقراره علناً بأن الولايات المتحدة غير قادرة - وحدها - لإنجاز مهامها الخارجية المتعلقة بالحرب على الإرهاب من جهة وينشر الحرية والديمقراطية من جهة ثانية. وهو يؤكد على أن الانسداد الأوروبي - بكافة دوله - يحمل الشعارات ذاتها ويسعى لتحيقها.

- انتخايات العراق التي جاءت بمثابة خشية الخلاص السياسي للرئيس الأميركي بعد إسقاط النزاع الأخرى وكشف زيفها. ولأن هذه الانتخايات اليوم تخفف من حدة الاعتراض الأوروبي على الحرب ضد العراق، وتجعل الدول الأوروبية أقل تحفظاً في هذا المجال.

- استعداد الرئيس الأميركي - كما صرح بعض المسؤولين في إدارته - إلى اعتماد الدبلوماسية خلال هذه الولاية أكثر من اعتماد القوة، في معالجة هذه الملفات ولاسيما الملفات الشرق أوسطية التي م ذكرها.

- استعداده أيضاً - كما ألمح شخصياً في زيارته الأوروبية - إلى إشراك أوسع نطاقاً وأكثر تفصيلاً في مقاربه ومعالجة هذه الملفات من أن هذا الوعد لم ينتقل من نطاق الوعد إلى إطار التعهد. ولا يزال الموقف الأوروبي حياله متربداً ولكنه ليس سلبياً. ولأن الممثل الأعلى لسياسة الاتحاد الأوروبي الخارجية خافيير سولانا عثر عن ذلك التردد عندما دعا (روبيرتو) 2/21/2005) للولايات المتحدة إلى إبداء المزيد من الوضوح في دعمها للمعمل الدبلوماسي الذي التزم به الأوروبيون لحل بعض الأزمات وأخصها الملف النووي الإيراني.

التجاذب مع أوروبا

والذي يلاحظ بالتحليل أن المصالحة الأميركية - الأوروبية

حظت الولاية الأولى للرئيس الأميركي، ولاسيما بعد 9/11، بحملات قاسية من الانتقادات حول السياسة الخارجية الأميركية. ولعل أكثر هذه الحملات أثراً كانت تتمحور حول العلاقة الأميركية - الأوروبية. ولذلك كان الرئيس بوش مصمماً، في بدء ولايته الثانية أن يمسح هذه العلاقات، أو كما ذكرت إحدى الصحف الأميركية، أن يذيب الجليد الذي راكمته سياسة ما بعد 9/11. وكان لا بد أن تنعكس هذه السياسة في الشرق الأوسط، ذلك لأن الشرق الأوسط يشكل الاختيار الأصعب لخروجه الأميركي نحو أوروبا. والواقع أن للمقاتل الشرق أوسطية القمصة تشغل للقام الأول لدى الأميركيين والأوروبيين معاً. وهذه للمقاتل تتوزع على: الشرق الأوسط الكبير، وإيران النووية، والسالة العراقية، والصراع الفلسطيني - الإسرائيلي، والوضع السوري - اللبناني في إطار القرار 1559. ويبدو أن الشراكة الأميركية - الأوروبية متقطعة - في البداية على الأقل - في كل من هذه الملفات القمصة من دون أي استثناء. إلا أن المرحلة السابقة للمصالحة الأميركية التي سعى إليها الرئيس الأميركي مع أوروبا، اعتباراً من 2005/2/21، شهدت أجواء غلب فيها التسامح على التعاون والتجاذب على التقارب. وكانت أسباب هذا التبعاد الأميركي - الأوروبي متفوعة ومتعددة بقر تعدد الملفات ذاتها، وتعدد المصالح أفعالاً. وليس من الصدفة، إذاً، أن يتمحور خطاب الرئيس بوش في بروكسل في 2005/2/21 حول هذه الشؤون الشرق أوسطية. وعلى الرغم من مظاهر التقارب الأميركي - الأوروبي الظاهر فإن عوامل التجاذب لا تزال موجودة وإن في إطار ضيق وغير خطير.

التقرب من أوروبا

تتعمد الإدارة الأميركية، في إطار علاقتها مع أوروبا، إلى تجديد الأمور والملفات التي كانت لا تزال تشكل خلافاً بين الجانبين والتركيز على القضايا الأخرى التي تقرب بينهما. والإدارة بحاجة ماسة اليوم إلى اكتساب الدعم الأوروبي بالذات من أجل مخاطبة الأميركيين أنفسهم وتعزيز الثقة في المنهج الأميركي السياسي. فالولايات المتحدة، في رأي المراقبين، استطاعت أن تفرض نفوذها العسكري والاقتصادي العالين ولكنها حوصرت سياسياً بما يشبه العزلة الدولية. وهي اليوم تسعى إلى فك هذا الحصار من خلال الانفتاح على أوروبا والتسويق مع دولها والتعاون من أجل تسخير قضايلها الخارجية الملغلة. ولعل الحرب على العراق كانت ولا تزال التجربة المبرجة في هذا الصدد.

ويبدو أن الظروف المواتية تساعد الرئيس الأميركي في هذا الاتجاه، ولهذا كان معظم المراقبين يشير إلى العام 2005

استفوت عن تقارب في بعض الحالات واستطاعت أن تذيب الكثير من الجليد الذي راكمته الحرب على العراق ولكنها لا تزال محاطة ببعض معالم التجاذب أيضاً بين الطرفين.

١- فمن وجوه التقارب التي تحققت تمثلت في تغير المناخات ذاتها. وهذا شأن أساسي ومعروف في دبلوماسية القمم مع أنه غير كتاب على الإطلاق. وقد كان للتصريحات الأميركية التي سبقت زيارة الرئيس الأميركي ورافقها، دور إيجابي سواء من خلال وزيرة الخارجية الأميركية أو وزير الدفاع (وامسفيلد "المجوز" كما أطلق على نفسه لكي يخفف وقع ما سبق له أن وصف به أوروبا "المجوز" في الفترة التي رافقت الحرب على العراق). كذلك تعتمد الرئيس الأميركي الإشارة إلى أن القيم السياسية التي تنادي بها الولايات المتحدة إنما اعتمدتها واستقتها من الأصالة الأوروبية ذاتها وفي كل ما يتعلق بالحرية والديموقراطية وحقوق الإنسان وما شاكل. والمعروف أن هذه الإشارة الأميركية في خطاب الرئيس الأميركي في بروكسل جاءت بمثابة التصويب الذي سبق له - في خطاب تنصيبه - أن يحصر هذه القيم الأميركية "بالأباء والأجداد الأميركيين" وخدمهم. والمعروف أيضاً أن مثل هذا الاعتراف - التصويب يرضي الجانب الأوروبي بكافة دوله.

ومن وجوه التقارب الدبلوماسية أيضاً إقرار الرئيس الأميركي، بعد تأكيد مساعديه، على اعتماد الحلول وللتقريبات الدبلوماسية وماسية والإقلاع عن لغة القنوة والضميريات العسكرية وإسلاء الإرادة الأميركية تعصفاً على الدول والشعوب. فالاتحاد الأوروبي يسلك هذا النهج ويطلب الإدارة الأميركية يسلكه من أجل إحلال القيم الديمقراطية على نطاق عالمي. ويبدو أن الإدارة الأميركية ذاتها قد تحققت من هذا الأمر بعد أن أدركت أن مجتمعها ليس أكثر أمناً اليوم على الرغم من كل ممارسات القوة أو الاستعلاء المفروض.

ويبدو أن الجانب الأوروبي قد لاحظ هذا الاستعداد الأميركي الجديد مع أنه لا يزال متحفزاً حياله لأنه يخشى إصرار الحاقم الأميركي للمحافظة الذي يحيط بإدارة الرئيس على العودة للأسلوب ذاته. ويخشى أيضاً الاعتبارات التي قد تعتمد عليها جهات أخرى أميركية سواء في البنتاغون أو عبر معطلي الشركات الكبرى أو غيرها.

الواضحات والتلخيص

وفي عودة إلى الملفات الشرق أوسطية ذاتها فإن التقارب الأميركي - الأوروبي بدأ واضحاً في بعضها مع أنه لا يزال ملتصقاً في البعض الآخر:

١- فبالنسبة للشرق الأوسط الكبير، وهي الصيغة الأميركية أصلاً والتي حظيت بموافقة مجموعة الدول الثماني وأصبحت دولية بعد ذلك، باتت اليوم أكثر قبولاً بعد إقرار الرئيس الأميركي أنها غير مفروضة على دول المنطقة وشعوبها، وربما بعد إقراره أيضاً بشراكة الجانب الأوروبي في الإفادة من مكاسبها مقابل التمسك في اعتمادها. ولكن لهذه الصيغة الشرق أوسطية مناح كثيرة ومتشعبة بحيث يتداخل فيها الاقتصاد مع السياسة والإيمان مع الاستثمار والعوازم السياسية مع المشاريع الاقتصادية... الخ. وعلى هذا الأساس فإن التقارب الذي يلاحظ الآن يتضمن الكثير من وجوه التجاذب أيضاً. وإذا كان الجانب الأوروبي قد وافق في البداية على هذه الصيغة فإن احتمالات التجاذب قائمة في التفاصيل.

ب - وبالنسبة للوضع اللبناني - السوري، فقد لوحظ أن

الجانبين الأميركي والعربي أكدوا، بوضوح، ضرورة تطبيق القرار 1559 وتأكيد استقلال لبنان وسيادة شعبه فوق إقليمه. إلا أن التجاذب الذي لم يعلن عنه ولكنه موجود أصلاً يمثل في المطالب الأميركية الأخرى من سورية سواء بالنسبة للملف العراقي أو الفلسطيني. وهذه المطالب لا تشكل القدر ذاته من الاهتمام الأوروبي. والمهم أن ينعكس هذا التقارب أيضاً، سواء بالنسبة لهذا الملف أو ذاك، بشكل إيجابي على تفعيل المنظمة الدولية أي الأمم المتحدة واعتماد قراراتها وللجوء إلى وسائلها وإلياتها بشكل كامل.

ج - أما بالنسبة للملف الفلسطيني فقد أكد الرئيس الأميركي على رؤيته واستعداده لتحقيق دولتين في فلسطين وطلب (من دون أي تدبير جدي) إسرائيل بتسهيل هذه الرؤية ووقف الاستيطان وما إلى ذلك في مقابل شروط أخرى على الفلسطينيين أنفسهم وكذلك على الدول العربية للوصول إلى علاقات طبيعية مع إسرائيل. ومع أن الجانب الأوروبي لم يعلن أي موقف معارض بإزاء ذلك فإنه متشكك باعتماد خريطة الطريق ومطالب بدور فاعل فيها.

الملف الإيراني

وفي مقابل هذه الوجوه من التقارب في المصالح الأميركية - الأوروبية لا يمكن استبعاد وجوه التجاذب القائمة ومنها على سبيل المثال لا الحصر:

١- التزم الشرعية الدولية وأحكامها التي لا تنحصر بإطار السياسي وحده وإنما تتعداه إلى أطر أخرى. فالاتحاد الأوروبي يطلب الأدلة الأميركية بالتزام الاتفاقات الدولية - الشارعة ومنها اتفاق كيوتو للتعاقب بالبيئة، واتفاق روما المتعلق بالحكمة النووية أنفسهم وكذلك على الدول العربية الشامل للتجارب النووية وغيرها من الاتفاقات الأخرى المهمة. ويعتقد الاتحاد الأوروبي أن هذه الضوابط الناعمة للمجتمع الدولي وربما للكوكب الذي يعيش عليه البشر... هي التي تضمن الاستقرار والازدهار العالميين، وهي التي تمكن مدى التعاون البشري العام. ويبدو أن الرئيس الأميركي بقي غامضاً بالنسبة لكن هذه الأمور.

ب - التزم الدبلوماسية فعلاً في معالجة الملفات الأخرى ولأسهم الملف الإيراني، هذه الدبلوماسية التي نجح بها للغاية اللحظة الثلاثي الأوروبي (فرنسا - بريطانيا - ألمانيا) في مقابل الإصرار الأميركي السابق على اعتماد القوة في حل هذا الملف. ولا يزال التجاذب قائماً لهذه الجهة لأن الجانب الأوروبي لا يزال متحفظاً من إقدام الإدارة الأميركية أو من إصرار إسرائيل ضوياً أخضر لحزب إيران مثلاً. هذا التجاذب القائم ينتظره الواقع مؤقداً أوروبا أكثر حسماً وقاطعية.

ج - ويقتنع الجانب الأوروبي أيضاً أن مسألة العراق لم تنته بعد. وهذه المسألة لا تزال تشكل مانعاً لدى الأوروبيين في المشاركة الفاعلة في العراق (بعد أحجام فرنسي وألماني كبيرين في هذا الصدد). وإذا كانت الزيارة الأميركية قد نجحت في هزلة الحلف الأطلسي على ترتيب الجنود والشرطة العراقية. فإن هذا الأمر لا يبرقع التحفظ الأوروبي عن الأمور الأخرى في هذا الملف.

ولكن للملاحظة هنا أن التجاذب الأوروبي - الأميركي القائم يتضمن جانباً أوروبياً - أوروبياً أيضاً تدفع إليه المصالح الاقتصادية بالذات. فهل يصار إلى تقارب اقتصادي أوروبي - أميركي في العراق بعد الانتخابات؟

منتدى إسطنبول: دافوس إسلامي؟!

بقلم: د. علي سليمان*

تصويلاً ميسراً، وساعداً هذا البرنامج في زيادة التجارة في بعض المواد الأساسية التي ينتجها المسلمون مثل، النفط، زيت النخيل، الحبوب، وأيضاً بعض السلع الصناعية مثل البتروكيميايات (من السعودية والجزائر ومصر)، الفول، والمنسوجات (من باكستان وتركيا)، الحديد (من السعودية)، وبعض السلع الزراعية (مثل السيارات والأوتوبصتات من ماليزيا، تركيا وإيران).

وفي الاجتماع الأخير لمجلس محافظي البنك الإسلامي للتنمية في طهران، عرضت دولة الإمارات العربية المتحدة استضافة منطقة جديدة تهتم بتحويل التجارة بين الدول الإسلامية، وبمكّن إنشاء هذه المنطقة الجديدة خطوة عملاقة في سبيل تنمية التجارة.

كذلك عملت الدول الإسلامية من خلال مشاركتها النشطة في مجموعة الـ 77، وكذلك مجموعة الـ 15 في الدعوة إلى تخفيف عوائق التجارة بين الدول النامية، وتحسين شروط توكّر التمويل الدولي لهذه الأنشطة، كذلك العمل على تحسين المواصلات وربط الدول النامية بشبكات الطرق والنقل البري والبحري والجوي.

ومع أهمية كل هذه الجهود الرامية، فإن محاولات تنمية التجارة كان ينقصها المخصص الأساسي في دفع التجارة وإقامة التعاون الاقتصادي، ألا وهو إنشاء أنفسهم، أو رجال الأعمال، ذلك أن الرغبة الصادقة موجودة لدى هؤلاء، وهم يجهلون مصلحتهم في تنمية التجارة فلماذا إذا؟ لا يشاركون؟ ولقد زاد من أهمية مشاركة رجال الأعمال أنهم لا تنقصهم العزيمة أو الرغبة في ترويج التجارة إذا ما وجدوا في ذلك مصلحتهم. ومن المثير للاهتمام أن رجال الأعمال العرب والمسلمين لا يعودوا يكتفون بالأسواق الداخلية المضمرة بأسواق جمركية عالية ذلك أنهم يعرفون أن العالم متّجه إلى فتح الأسواق، وأن السبيل الوحيد لبقائهم هو الاحتفاظ بميزتهم النسبية التي تضمن في الواقع إنتاجاً ذا جودة عالية وتكلفة منخفضة.

وفي العالم الإسلامي وجدنا أمثلة عدة مشجعة لهذا التوجه نحو العالمية ونحو تحقيق التعاون بين دول الجنوب، وبداناً نسمع من نجاح شركات الاتصالات الوطنية في الانتقال من المحلية إلى الإقليمية بأخذ خطوات مهمة في كسب الهبات الفعول في الجزائر والسعودية وتونس والأردن وحتى باكستان، كذلك جهود بعض الشركات الصناعية مثل "سابك" و"صافولا" السعودية و"الانساجون الشرقيون" المصرية لفتح أسواق عالمية لإنتاج وخدمات إنتاجية في أفريقيا وأوروبا وأميركا؛ ومن ماليزيا دخلت شركات بترونس للبتروول بقوة في استخراج البترول في السودان وفي أسواق أخرى، وانطلقت البنوك الماليزية لفتح أسواق إندونيسيا والفلبين وحتى فيتنام.

هذا الذي يفتح رجال الأعمال اللقمانين هؤلاء الذين اعتمدوا في السابق على قدراتهم الخاصة، من فتح الأسواق والجلوس معاً لدراسة فرص التعاون للمكسبة وأيضاً للتشاور مع المسؤولين نحو إزالة العقبات التي تحيط بالتجارة وفتح قنوات الاستثمار بين دول الجنوب.

وهكذا برزت فرصة إنشاء "دافوس" إسلامية، فهل نسميها إذاً "منتدى إسطنبول"؟ ■

* مدير عام المؤسسة الإسلامية للتنمية القطاع الخاص

نُقد في منتج "دافوس" في سويسرا أو آخر شهر كانون الثاني/يناير الماضي مؤتمر رجال الأعمال السنوي الذي أصبح مقصداً لرجال الأعمال ورجال الدولة في العالم أجمع، يشاءون فيه من أحوال الاقتصاد العالمي ويتشاورون بخصوص حل مشاكل التجارة والاستثمار في العالم. فليُما نجد رجل سياسة يهدف لفتح أسواق بلاده أمام الاستثمارات الأجنبية يتأخر عن الذهاب إلى هذا المنتدى، ولا رجل أعمال له تعاملات أو طموح للعمل في السوق الدولية غير مستعد لتحمل مشقة السفر والتكلفة لحضور هذه المناسبة المهمة.

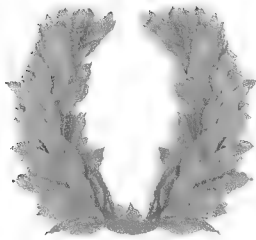
لقد تمت مناقشتها رجال الأعمال في العالم تعبيراً عن الشراكة الجديدة في صنع القرار السياسي والاجتماعي بين الحكومة والمجتمع المدني، واعتراضاً بأن الحكومة لم تعد قادرة على تحقيق أهداف التشغيل والنمو وحدها، وانتهى كذلك عصر دولة الرفاهية التي تُعنى بواطنها من المهد إلى السند وحلت محلها الدولة التي تتوزع فيها قوى القرار السياسي والاقتصادي على القوى الاقتصادية والاجتماعية المختلفة.

وكعجالة لإنشاء منتدى مشابه يضغط الدول الإسلامية، عُقد في إسطنبول في نوفمبر الماضي الاجتماع الأول لمنتدى رجال الأعمال من الدول الإسلامية، ولقد عقد هذا الاجتماع برعاية من البنك الإسلامي للتنمية، واتحاد الغرف التجارية التركي مع أمارة تنسيق التعاون الاقتصادي بين دول منظمة المؤتمر الإسلامي (كوسميك) ورحلي هذا الاجتماع بإهتمام رئيس الوزراء التركي، وجيه طيب أردوغان، ومجموعة من وزراء الاقتصاد والتجارة النوابي من الدول الإسلامية.

ولقد ألقى أردوغان خطاباً تهنئياً تصال فيه لماذا لا تنمو التجارة والتعاون بين الدول الإسلامية ويتصالح من أسباب عدم احتلال المسلمين لدورهم في الاقتصاد العالمي فهم يشكلون 20 في المئة من سكان العالم ولديهم من الموارد الأولية ما يسيل له آباب الاقتصادات الصناعية، مع ذلك فخصبيهم من التجارة العالمية لا يزيد على 3%، وخصبيهم من تغطيات الاستثمار المباشر لا يزيد على 5%، أما للتجارة بين بلادهم فلا تزيد على 12 في المئة من تجارتهم الخارجية.

ولم يكن رئيس الوزراء التركي وحده في إشارة الأسفلت من ولة تأخر التجارة بين الدول الإسلامية وعدم تحقيق التكامل المطلوب بين اقتصاداتها على الرغم من احتياجاتها للتعاون ونفحة العديد من مؤسسات التعاون الاقتصادي بينها. ولعل أول صورة هذا التعاون كان البنك الإسلامي للتنمية الذي نشأ في غمرة فرحة العرب والمسلمين بالفرصة الاقتصادية المنطقية في تدمرهم على اللاتير في أسعار البترول بعد حرب أكتوبر للجيعة والتي مكنتهم من رفع أسعار البترول إلى أربعة مرات المستوى الذي كان سائداً قبل الحرب. ولقد أنشأ العرب أيضاً في منتصف السبعينات مجموعة من المؤسسات الاقتصادية منها صندوق النقد العربي، والصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي وكذلك المصرف العربي للتنمية الاقتصادية في أفريقيا، وتعاونوا في إنشاء صندوق الأوبك للتنمية مع باقي الدول غير العربية أعضاء منظمة الأوبك.

وعلى رغم اهتمام كل هذه الصناديق بتحقيق التنمية الاقتصادية في الدول العربية والإسلامية، إلا أنها لم تهتم بتنمية التجارة إلا مؤخراً ولقد أنشأ البنك الإسلامي للتنمية برنامجاً لتحويل التجارة البينية يحظى



وقدرتك تكبر

لدى كل منا قدرة تنتظر فرصة لإبرازها. هدفنا أن نتجه معاً نحو آفاق جديدة تتيح لك فرصاً عديدة، تغذي قدرتك
فتنمو وتزدهر.

بنك عوده

مجموعة بنوك سداوان



ماذا يعني السلام للاقتصاد السوداني؟

بقلم عبد الرحيم حمدي*



بعد توقيع اتفاقية السلام في السودان اتجهت أنظار المستثمرين ورجال الأعمال العرب والأجانب نحو هذا البلد للاستطلاع والتعرف على فرص الأعمال، وليس ذلك مستغرباً بالنسبة إلى بلد زاهر بالفرص الاستثمارية ويتمتع بموارد طبيعية ضخمة ومتنوعة، فضلاً عن كونه بلداً يحتاج إلى الكثير من السلع والخدمات بعدما عانى من حرب داخلية اندلعت قبل ما يزيد عن عقدين من الزمن.

وإدراكاً لهذا الواقع، ومع البدايات الأولى لمحاولات إحلال السلام، بادرت مجموعة الاقتصاد والأعمال إلى تنظيم مؤتمر في العام 2002 حول الاستثمار في السودان، انعقد برعاية شخصية من الرئيس السوداني، وسلط في حينه الضوء على الكثير من فرص الاستثمار والأعمال.

في ما يلي، مقال من دراسة أعدها وزير المالية السوداني السابق عبد الرحيم حمدي، يعرض فيها بصورة وموضوعية وعلمية ماذا يعني السلام للاقتصاد السوداني، وما هي بالتحديد فرص الاستثمار المتاحة، وهذا المقال:

مثل "كوفاس" الفرنسية و"ميرميس" الألمانية و"أكزم بانك" الأميركي وغيرها) ما يشجع الاستثمارات الأوروبية والأميركية بعدد دفع المقاطعة الأميركية).. وأيضاً ستعاود منظمات ضمان عالمية كمنظمة ميغا Mega التابعة للبنك الدولي نشاطها.. وستحسن صورة السودان أمام شركات التأمين العالمية ما ينعكس إيجاباً على التأمينات ضد المخاطر السياسية والمخاطر الاقتصادية.

3 - سيحدث تحسن صورة السودان على المستوى في مجال الاستثمار الخارجي المباشر Direct Foreign Investments... من قبل المستثمرين من كل انحاء العالم خصوصاً من العالم العربي.

الاستثمار في وقت الحرب

ولكن من الإنصاف القول إن هذه التنبؤات ستكون في الواقع امتداداً لنجاح كبير تم سلفاً ومنذ سنوات في سياسة السودان الاقتصادية التي مكنته من تحقيق إنجازات اقتصادية مهمة

وقعت حكومة السودان والحركة الشعبية لتحرير السودان (التي ظلت تصارع الحكومة منذ العام 1983) يوم 9 كانون الثاني / يناير 2005 اتفاقية للسلام السودان. وقد خلق بؤع فجر السلام في السودان واقعاً جديداً ينتظر أن ينعكس إيجاباً على الاقتصاد السوداني، ويتمثل ذلك في مجالات عدة أهمها:

1 - تدفق استثمارات رسمية من منظمات دولية وإقليمية على السودان، خصوصاً في المناطق التي تأثرت بالحرب في الجنوب وفي بعض مناطق الوسط والغرب والجنوب الشرقي للبلاد، وقد التزمت منظمات ودول عدة، منها الجامعة العربية، بتمويل احتياجات إعادة الإعمار وإعمار البنية التحتية.

2 - إعطاء قدر محسوس من ديون السودان الخارجية التي تبلغ الآن 25 مليار دولار. وستكون نتيجة هذا تخفيف مجالات الضمان الخثائي (منظمات الضمان الوطنية،

حتى في فترة استمرار الحرب التي غطت كل فترة حكومة الإنقاذ. وكانت أهم الإنجازات:

1 - إعادة هيكلة الاقتصاد السوداني العام 1992 ليتحول من اقتصاد تحكمي إلى اقتصاد السوق.

2 - إحداث انفتاح اقتصادي كبير شمل برنامجاً واسعاً للخصخصة وإدراكاً كبيراً للاستثمارات العربية والآسيوية وقد تركزت الأخيرة (الصين، ماليزيا والهند) في مجال البترول وخماته، وقدرت قيمتها بخمسة مليارات دولار ونجح عنها تحول السودان إلى دولة بترولية.

3 - تنفيذ برنامج قاس قاد للاستقرار الاقتصادي وتخفيض التضخم ونمو الاقتصاد بصورة مستمرة.

لماذا يجذب السودان الاستثمار؟

ساعدت العوامل السابق ذكرها على جذب استثمارات هائلة بلغت المليارات من الدولارات وجعلت السودان "نجمة" للاستثمار بفضل العوامل الحقيقية المتوفرة للسودان، والتمتعة في ما يلي:

- اتباع سياسات اقتصادية كلية منضبطة ومستمرة حققت النمو والاستقرار الاقتصادي.

- وجود موارد طبيعية تقليدية هائلة تتمثل بـ 47 مليون "وحدة حيوانية" (أي بنحو 120 مليون رأس من البقر والغنم والجمال) و5 مليارات كيلو متر مربع من الأراضي، جزء كبير منها صالح كإراض للزراعة، 21 مليار متر مكعب من مياه نهر النيل عدا الأمطار والياه الجوفية، وتقدر المياه الجوفية للجنوب سنوياً بنحو 18 مرة من حجم مياه الأنهار تتجدد سنوياً.

- إكتشاف البترول والثروة المعدنية (مخزون نظفي ضخم ومعالن متنوعة منها الذهب).

- وجود موارد بشرية متميزة على كل المستويات (خبرات عالية ويد عاملة مدربة وروحية).

- فرص استثمارية كبيرة في مجال الصناعة والزراعة (خصوصاً التصنيع الزراعي)

- فرص استثمارية كبيرة في مجال البنيات التحتية (كهرباء، مياه، صرف صحي، اتصالات، طرق).

- فرص استثمارية كبيرة في مجال الخدمات الاجتماعية (صحة، تعليم) لمقابلة الطلب التنامي بصورة هائلة في هذه المجالات.

- وجود سوق استهلاكية كبيرة ونامية ناتجة من انتماء السودان لمنطقة كوميسا (التي تضم بنحو 20 قطراً أفريقياً) وللنطقة الحرة العربية الكبرى التي تضم كل الدول

10 مجالات حيوية للإستثمار في السودان

العربية.

— وجود تجارب استثمارية ناجحة (شركة سكر كذانه التي تمتلك أكبر مصنع للسكر في العالم وتضم فيها 4 دول عربية، شركة الاتصالات السودانية سوداتل، الاستثمار الآسيوي المشترك في البترول والاستثمار السوداني الفرنسي في الذهب)... حققت ولا تزال تحقق عوائد جيدة للمستثمرين.

ويبرز هذا الإقبال حقيقة مهمة هي التنوع المذهل للمخزونات الهائلة التي يملكها السوداني.. ولهذا السبب تمكن السودان، برغم الحرب وحجب المعونات بل وتطبيق مقاطعات اقتصادية دولية وأميركية وأوروبية وبرغم قسوة ظروف الجفاف، من تحقيق نمو مستمر بلغ في متوسطه 6 في المئة خلال السنوات الست عشرة الماضية.. مع انخفاض التضخم إلى رقم واحد (متوسط 7 في المئة) وتحقيق ارتفاع كبير في الصادرات بقيادة قطاع النفط الذي يتوقع وصول صادراته إلى مليون برميل يوميا بنهاية العام 2006 وبناء احتياطي نفدي لأول مرة في تاريخ السودان (منذ استقلاله) يقارب الملياري دولار.

ونتيجة لهذا تجددت ثقة العالم في الاقتصاد السوداني واستعداد السودان لعضوية في الصناديق الدولية والإقليمية والمحلية وتمت إعادة جدولة ديون السودان لدى كل الصناديق الاستثمارية العربية لأجل طويل جداً بدأت على إثرها في تحويل مشروعات ضخمة للجنة الأساسية في السودان قاربت المليار دولار... وأهم هذه المشاريع "سد مروي المعلق" الذي سيوفر 1200 ميغافاط من الكهرباء للسودان (وينتظر أن تسهم الصناديق العربية المزيد في بناء هذا السد.. ومقرباً وافقت الصين على تمويل جديد لقطاع الكهرباء بطرق 650 مليون دولار).. وتبذل الآن جهود مكثفة مع البنك الدولي وصندوق النقد الدولي — بعد أن استعاد السودان عضويته فيهما — لإعادة جدولة ديون السودان الخارجية مستفيداً من مبادرة الدول المظلة بالديون. ولكن يبقى عنصر الجذب الرئيسي هو ما يمكن أن يقدمه القطاع الخاص الدولي — والعربي خاصة — عن طريق الاستثمار المباشر ومشاريع الـ BOT أو التمويلات المضمونة حكومياً في قطاعات الاسيغيات الموفرة (كتطوير صناعة اللحوم.. أو الطاقة الكهربائية) وتشرح الورقة التي أعدها وقدمتها من خلال شركة الإقبال الاستثمارية (والمشورة إلى جانب هذا المقال).. مجالات الإستثمار الرئيسية في الاقتصاد السوداني.. ■

وزير المالية السوداني السابق

أعادت شركة الإقبال الاستثمارية التي يملكها ويديرها وزير المالية السوداني السابق لرتين، عبد الرحيم حموي، ومهندسين تجربة التحول والانفتاح الاقتصادي دراسة في العام 2001 قُدمت في ملتقى استثماري انعقد في الإمارات العربية المتحدة.

رُكزت الدراسة في حينه على 10 مجالات رئيسية للاستثمار في السودان تم التركيز عليها دون سواها لما تتمتع به من قدرة على توليد الفرص الراجعة والمجزية.

وقد حرصت "الاقتصاد والأعمال" على تلخيص ما ورد في هذه الدراسة عن المجالات العشرة خصوصاً وقد أورد فيها حموي أهم ما استجد في بعضها من استثمارات منذ ذلك العام، للتأكيد على مصداقية ما ورد فيها، وفي ما يلي القطاعات العشرة الأساسية التي تعتبر بمثابة دليل ميداني للمرابحين الإستثمار في السودان.

التمويل

إن آليات التمويل الأكثر مناسبة هي الدخول مباشرة في القطاع المصرفي بإنشاء فروع للبنوك أو الشراء في البنوك القائمة.. والأمر يلقي تشجيعاً من البنك المركزي وتستوعب سياسته المعلقة هذا الأمر تماماً. وآليات التمويل المناسبة تشمل الـ BOT وتشمل التمويل التجاري وشركات التسييط وتشمل آلية التمويل تشجيع قيام شركات مساهمة عامة كبيرة للموارد.. تحفظ القوانين للمستثمر غير المحلي الحق القانوني الكامل في ترويجها واكتتاب في أسهمها

التمويل مطلوب بكل أحجامه وآلياته لكل ما يلي في هذه الورقة من مشاريع التمويل الخارجي وهو يشكل عنق الزجاجة بالنسبة للاستثمار في السودان.. والتمويل مطلوب بآليات تساعد على تخفيف الحاجة إلى الاعتماد على الضمانات التقليدية كرهن الأرض والعقار (وهو الأمر الأكثر إتاحة وشيوعاً في السودان ولكنه الأقل إغراء للممول الأجنبي) أو رهن الأصول الأخرى من معدات وآليات (إلا في حدود) ورهن الأصول المالية (كأسهم والسندات) وهي مناسبة ولكن القبول منها قليل الحجم والعدد.



قانون الاستثمار أهم الخصائص والمزايا

- بدأ السودان إصدار قوانين لتشجيع الاستثمار العام 1976 وقل طورها باستمرار وفي آخر إصدار (العام 2000) تمّيز القانون بما يلي:
- للمستثمر الأجنبي الحق في تملك المشروع الاستثماري بالكامل ومن دون اشتراط شريك سوداني.
- فتح المجال لكافة الأنشطة الاقتصادية وفقاً للسياسة العامة للدولة أي انه لا يوجد أي قطاع استثماري محروك على الدولة أو على السودانيين.
- ساهى تماماً بين المستثمر الوطني والأجنبي في الميزات الممنوحة.
- اعطى حق تملك للمشروعات الاستثمارية للأراضي اللازمة لإقامتها أو التوسع فيها مجاناً.
- أكد توفير الضمانات ضد التأميم أو المصادرة أو النزاع.
- أكد حرية إعادة تحويل رأس المال للمستثمر في حال تصفية المشروع وحرية تحويله لمستثمر آخر وحرية تحويل الأرباح وتكلفة خدمة الغروض.
- أعطى حق استيراد المواد الخام للمشروع من دون قيود وتصدير الإنتاج بحرية تامة.
- أعطى الحق في استجلاب العمالة اللازمة وفقاً للقوانين المنظمة لذلك.
- أعطى حق التمتع بالتحويل المحلي من القطاع المصري السوداني.

الامتيازات

- 1 - الإعفاء من ضريبة أرباح الأعمال لمدة تراوح من ثلاث إلى عشر سنوات (للمشاريع الاستراتيجية) - ويعتمد مدة فترة الإعفاء.
- 2 - الإعفاء الكامل من الرسوم الجمركية للمسلع الراسمالي ووسائل النقل والتحميل وقطع الغيار طوال مدة الامتياز ودفع 3 في المئة فقط عن المواد الخام ومواد التعبئة والتغليف اللازمة لكل المشروع.
- 3 - منح الأرض اللازمة لإقامة المشروعات مجاناً في حال المشروعات الاستراتيجية
- 4 - الحرية المطلقة في تحديد أسعار بيع المنتجات وتحديد نسب أرباحها وانسجاماً للمشاريع الإنتاجية بتصدير إنتاجها للخارج من دون أي قيود.

وأرداتهما عبر المنطقة الحرة جوار بورسودان.. حيث اتخذت كل منهما منطقة خاصة بها.. ويعني هذا أن السودان قد بدأ يلعب دوره في محور التطوير لمنطقة شرقي ووسط أفريقيا.. وسوف يزداد الأمر وتطور بحلول السلام إن شاء الله.

ومنذ إعداد الدراسة اكتمل الطريق الرابط بين المنطقة الحرة وغرب إثيوبيا وصارت شارة إثيوبية كلها تقريباً تمر عبر السودان ويتنظر تطوير المنطقة الحرة ببناء ميناء خاص بها لا تزال فرص بئها متاحة على نظام BOT

كما قامت شركات محلية عدة ودخلت شركات طيران إقليمية أخرى كإماراتية وقطرية والبريطانية.. وتوسعت الحركة بشكل كبير في مطار الخرطوم.

صناعة الورق والكرتون

هذه الصناعة لا توجد في العالم العربي.. والسودان يمكن أن يحتضنها لوجود مصادر صناعة الورق من خامات سيقان القطن أو الكفاف أو البقاس (بقايا عصير قصب السكر) ثم الأخشاب.. وتتوفر كل هذه المصادر جوار النيل حيث تشكل المياه

ماريوت واشترت مجموعة سعودية فندق القصر تمهيداً لتطويره ويتنظر قيام فندق ضخم على ملتقى النيلين الأزرق والأبيض وسيكتمل قريباً ببناء فندق برج الفاتح العظيم بتحويل لبيبي.

النقل

ويشمل تطوير وتحديث أكبر شبكة لسكة الحديد في أفريقيا (5 آلاف كيلومتر). كما يشمل تطوير صناعة الطيران تأهيل 17 ملطراً منها 6 دولية وعشرات الهابز في بلد مساحته تعادل كل مساحة غرب أوروبا.. وقد تمّ فعلاً تأسيس عدد من شركات الطيران الداخلي الصغيرة.. وهناك مجال لشركات أكبر ولشركات طيران إقليمية وعالمية إلى جوار الخطوط الجوية السودانية.. أو من خلال المساهمة في خصخصة الخطوط الجوية السودانية للطرحه الآن.

أما النقل البري -ركاباً وبضائع - بالباصات والشاحنات الحديثة فهو يتطور بسرعة شديدة عبر آلاف الكيلومترات من شبكة الطرق التي يجري مدنها الآن.. والتي ربطت بين السودان وكل من إثيوبيا وتشاد.. اللتين صارتا تحتفلان جزءاً كبيراً من

(تسمح قوانين الأسواق المالية في السودان لغير السودانيين بذلك).. ومتوسط وبحثية التمويل في السودان 17 في المئة سنوياً.. ولهذا فإن تمويل المشاريع في السودان أمر مربح في حد ذاته (وقد بدأ العمل الآن في مشروعات BOT في مجال الكهرباء لإنتاج 250 ميغاوات جنوب الخرطوم بواسطة شركات إيرانية).

ومنذ إعداد هذه الدراسة رخص البنك المركزي أربعة بنوك كاملة خاصة في مجال ومصري - كويتي ولبناني برأس مال إجمالي قدره 370 مليون دولار وستبدأ أعمالها خلال العام 2005 وقد بدأ بنك بيبلس اللبناني عمله فعلاً قبل أشهر عدة.

العقارات

وتشمل مجالات عدة من تجهيز المخيمات بالخدمات الرئيسية إلى بناء مجمعات سكنية كاملة خاصة في مجال البناء الاقتصادي للتوسيع إلى مجال تطوير صناعة البناء (هناك مصنع واحد للطوب الأحمر ينتج 8 ملايين طوبة سنوياً) وتطوير المباني بالهياكل الحديدية.. وهناك كل مجالات البنية التحتية من حفر وإنشاء وبناء الشوارع والجسور ومشروعات صرف مياه الأمطار والصرف الصحي.. وهناك بالطبع الإنشاءات المتعلقة بكل مجالات النهضة الأخرى كالسياحة والفنادق والمتجسات السياحية.. والصانع.. الخ.. (ومنذ إعداد الدراسة قامت جهات عدة بتدشين مخططات سكنية عديدة.. وقامت ولاية الخرطوم بتحويل خارجي مضمون من وزارة المالية والبنك المركزي بتنفيذ خطة استثمارية ضخمة في مجال الطرق والجسور والبنيات الرئيسية ستكلف 400 مليون دولار وتفتح بدورها فرصاً ماثلة للاستثمار في هذه المجالات كما بدأ العمل في أكثر من فندق خمس نجوم وهناك فنادق أخرى في الطريق).

السياحة

وقد يبدو هذا العنوان غريباً ولكن السودان غني بمواقع السياحة الأثرية حيث بدأت فيه الحضارة الفرعونية.. وشأت فيه ممالك حكمت حتى الوجه البحري في مصر.. وقد بدأت الإمارات في السودان بالملات واشتت العمايد.. وبدأت صناعة الحديد في مملكة مروى القديمة.. وهناك سياحة المواقع الطبيعية من البحر الأحمر إلى جبل مرو.. إلى حديقة الدندر (400 ألف فدان) للحيوانات البرية.

وكبدية لتأسيس طاقة إيوائية بدأت شركة باكستانية ببناء فندق ستديوه شركة

حجز القصر بـ 340 ألف دينار



ROYAL JORDANIAN
الملكية الأردنية

تتمتع بأجواء ملكية

Crown

عند اختيارك القصر بـ 340 ألف دينار، ستتمتع بخدمات لا مثيل لها، حيث إجازات السفر الخامسة والتسهيلات المميزة، وعلى متن طائرات الإيريمن 340، بإمكانك طي المقام، لتصبح كنزك مستو، بالإضافة إلى أصيب المأكولات وجهاز الترفيه الشخصي الخاص بك، إنها حقاً تجربة ملكية لا تنسى.

التزفيه والأكل السريع

بدأت محاولات صغيرة ومتعثرة في هذا المجال.. وهو مجال مطلوب.. ومغروب بشدة بعد أن برزت الآن طبقة متوسطة تملك قدرة متنامية على الصرف ويعد أن اكتظت الخرطوم والمدن الكبرى بصلايين من المواطنين العاملين الذين يطلبون الأكل السريع Fast Food .. (الخرطوم يسكنها 7 ملايين نسمة وهي أسرع المدن نمواً في العالم العربي ومساحة الخرطوم الكبرى تقارب مساحة دولة لبنان).

فالحاجة واضحة الآن لتطوير مجمعات ترفيه بريه (عائلي) واكل سريع وربما يلحق بها مجمعات تسويقية Malls حديثة وكبيرة. (تكرنا سابقاً افتتاح غفراء مول في شباط/فبراير 2004م وتملكه شركة تركية لها 18 فرعاً في تركيا ومعها مستثمرون سودانيون وعرب).

الأسواق المالية

في السودان الآن سوق مالية مدرجة فيها اسهم 45 شركة وعدد متنام من الصناديق الاستثمارية بلغت 10 (امت صافية بعضها بأرباح عالية جداً حيث صفى صندوق الاسهم السودانية الأول بربحية 76 في المئة في العام) وتدرج منه أيضاً أوراق مالية حكومية (سندات) عالية الربحية لا تقل عن 20 في المئة.

وتشكل الشركات المالية من بذوك وشركات تأمين قرابة نصف الشركات المسجلة في السوق ويمكن للمستثمرين خارج السودان الشراء بكل حرية في كل الشركات المسجلة والصناديق الاستثمارية حيث يسمح لهم القانون بذلك، ويساعد هذا ويشجع توفر العملات الحرة لتحويل الأرباح واستقرار العملة..

ويمكن تمويل مشتريات الاسهم والسندات من الخارج (يمنع البنك المركزي لأسباب متعلقة بالسياسة النقدية تمويل البنوك المحلية وشراء الاسهم لعملائها) ويتم في سوق الخرطوم للأوراق المالية المتاجرة بشهادات المشاركة الحكومية (شهامة) وهي صكوك مسندة بأصول الشركات والمؤسسات الحكومية وتزيد نسبة الأرباح الموزعة فيها على 20 في المئة (بلغت أرباح الإصدارات الأولى وحتى العام الماضي ما بين 25 في المئة و30 في المئة) وقد بدأت هذه السندات تجار في الخارج ويشترها مستثمرون عرب عده من افراد ومؤسسات.. ويجري تداول هذه الشهادات بحرية ما يعني توفر فرص تمويلها في السوق في أي وقت. ■

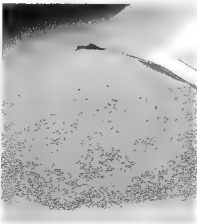


الطبيب عالمياً وتوفر له في السودان إلى جانب الخبرة والأراضي والمال والخاص، قنوات التسويق المعروفة ومعترف بها دولياً.

الثروة الحيوانية

والاستثمار في الثروة الحيوانية في السودان إنتاجاً، بالترية والتسمين، وتصديرها لها حية أو مذبوحة، وفي الأنشطة اللازمة لها من مسالخ وتخزين ومبرد وشحن جوي وشبكات توزيع خارجية.. استثمار مضمون.. فالسودان يملك أكبر قطعان للثروة الحيوانية في أفريقيا من أغنام وأبقار وجمال وتحتل به أسواق تستورد ملايين الوحدات الحيوانية.. ويستطيع السودان بموقعه أن يصنّر لحماً طازجاً يومياً لكل الأسواق العربية في المشرق والمغرب وهذه ميزة لا يناهس فيها أحد.

ومنذ إعداد الدراسة بدأ تصدير اللحوم السودانية إلى مصر والأردن إلى جانب أسواقها التقليدية كالمملكة العربية السعودية والخليج ولا يزال المجال واسعاً للاستثمار في هذه الصناعة.



التوفرة منه عنصرأ حيوياً في هذه الصناعة.. وقد بدأت مؤخراً اتصالات من جهات عربية لإنشاء صناعة للورق في السودان.

الهندسة المالية والإدارة الحديثة والخدمات اللوجيستية

تعدت نشأة الصناعة والزراعة الحديثة في السودان في الماضي لشح العملات الحرة وضعف البنىات الأساسية وضعف مصانع الطاقة.. وضعف الإدارة الحديثة وخصوصاً في مجالات التسويق العالمي.. ولهذا برزت طاقات فائضة أو معطلة بصورة هائلة في الصناعة والزراعة ما يفتح الباب واسعاً أمام عمليات إعادة التأهيل.. وأدخلت أساليب للإدارة الحديثة والهندسة المالية من دمج واستحواد.. وعندما حضر وفد رجال الأعمال من دبي بقيادة د. محمد خلفان خرياش.. استحوذت إحدى اكبر الشركات في دبي على 51 في المئة من أكبر مجمع مطاحن في السودان..

ويرتبط بهذا المجال تطوير الخدمات اللوجيستية للمساعدة أو ما يسمى بالـ Marketing chains من تطوير لخدمات الدعاية والإعلان وتطوير شبكات التوزيع الحديثة.

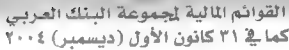
ومنذ انطلاق هذه الدراسة مول بنكان عربيان (قطر الإسلامي والتضامن الدولي اليمني) مع شركة تركية كبيرة أول Mall في السودان صار الآن معلماً بارزاً في العاصمة القومية.

وجذبه ذلك السودان المركزي سياسة لدمج البنوك المحلية (أكثر من 25 بنكاً) في ست مجموعات كبيرة وستبدأ قريباً إجراءات الدمج لخلق وحدات مالية أكبر في القطاع المصرفي الوطني.

الزراعة الحديثة والتقنيّة

والقصد بالزراعة الحديثة زراعة الخضار والفواكه التي تتميز بقيمة عالية وتوفر لها الأسواق في العالم العربي (الذي يستورد ما الآن من أماكن بعيدة جداً) وأوروبا (التي تطلبها شتاء ولا تجد ما إلا في أماكن كالسودان) وقد بدأت محاولات صغيرة ومتعثرة في هذا المجال ولكن العمل الأكبر لا يزال ينتظر الاستثمار.

وهناك أيضاً محاصيل تقليدية كالحبوب الزيتية والفول والسمسم وبذرة القطن والتي يستورد العالم العربي منها ما يعادل ثلاثين مليار دولار من بلاد أخرى ويمكن أن يوفرها السودان.. وهناك أيضاً زراعة القطن المطري..



بيان الدخل من السنتين الملتحمتين في ٣١ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٤ و ٢٠٠٣

الموجودات (بالآلاف ليرة سورية)		الموجودات	
٢٠٠٢	٢٠٠١		
٢٠٩٩٩٦٦	٢٠٣٠٠٣٢	ليرة سورية لدى بنوك سورية	
٤٦٩٩٦٦٦	٤٦٧٦٣٨٨	أرصدة لدى بنوك ومؤسسات مصرفية	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	إذاعات لدى بنوك ومؤسسات مصرفية	
١٠٧٤٢٠٠	١٤٤٩٩٩٠	موجودات مالية خارج البلاد	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	موجودات استثمارية خارج البلاد - سلع	
٤٦٩٩٦٦٦	٤٦٧٦٣٨٨	موجودات مالية في البنوك الأجنبية	
١٤٦٧٦٦٧	١٤٦١٦٦٧	استثمارات متعلقة بالبنوك الأجنبية - سلع	
٦٠٦٠٠	٦٠٦٠٠	استثمارات في شركات محلية	
٦٠٦٠٠	٦٠٦٠٠	موجودات مالية	
٢٠٠٠٠	١٥٧٩٨٦	موجودات أخرى	
٦٠٦٠٠	٦٠٦٠٠	موجودات غير محددة	
٦٤٤٤٤٤٤	٦٣٠٠٠٠٠	الموجودات	
٢٠٩٩٩٦٦	١٠٨٦٦٦٦	تدفقات من مبيعات صادرات ومشتريات (بـه مثاقيل)	
٢٠٩٩٩٦٦	٢٠٩٩٩٦٦	التصنيف	
الموجودات (بالآلاف ليرة سورية)		الموجودات (بالآلاف ليرة سورية)	
٢٠٠٢	٢٠٠١		
٢٠٩٩٩٦٦	٢٠٣٠٠٣٢	دائع بنوك ومؤسسات مصرفية	
٤٦٩٩٦٦٦	٤٦٧٦٣٨٨	دائع ملاءة	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	تدفقات نقدية	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال غير محددة	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	مخصصات مشتريات	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	مخصصات مالية داخل	
٦٠٦٠٠	٦٠٦٠٠	مخصصات مالية أخرى	
٢٠٩٩٩٦٦	٢٠٣٠٠٣٢	مبيعات غير محددة	
٦٤٤٤٤٤٤	٦٣٠٠٠٠٠	حقوق الألقاق	
٢٠٩٩٩٦٦	٢٠٣٠٠٣٢	أموال أخرى	
٤٦٩٩٦٦٦	٤٦٧٦٣٨٨	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧	أموال أخرى	
١٣٦٢٧٠٠	٩٦٧٩٠٠	أموال أخرى	
٩٠٩٢٢٢٢	١٤٦١٦٦٧		

٢٨٨٠٥٢	٢٨٨٩٤٧	مجموع حقوق التأمين
٢٤٥٤٤٩١٧	٢٧٣٥٧٩٤	مجموع الخصومات وحقوق التأمين
٧٧٥٥٥٥	٤١٨٩٦١	كاملات واعتمادات مشوبة (له مقابل)
٣٢٢٠٩٧٧	٤٦٢٥٤١٣	المجموع

[illegible]

مجموعة البنك العربي



رئيس الهيئة العامة للاستثمار
الأمير عبدالله بن فيصل بن الوهي

حجمها 90 مليار ريال مشاريع سعودية تستقطب الشركات الأجنبية

الرياض - سليم ذياب

تطرح المملكة العربية السعودية هذا العام وفي الأعوام القليلة المقبلة أمام القطاع الخاص المحلي والأجنبي رزمة من المشاريع الاستثمارية الضخمة، تشمل قطاعات مختلفة مثل: التعدين، تحلية المياه، الكهرباء، توسعة سكك الحديد، ومن المتوقع أن تشعل هذه المشاريع التي يصل حجم الاستثمارات فيها إلى نحو 90 مليار ريال سعودي، المنافسة بين الشركات الأجنبية، لا سيما منها البريطانية، اليابانية، الكندية، الصينية والألمانية.

الوطنية في هذا القطاع، وإنشاء شركة ذات مسؤولية محدودة، وهي شركة الماء والكهرباء المحدودة، والتي تضم المؤسسة العامة لتحلية المياه المالحة والشركة السعودية للكهرباء، وذلك لشراء منتجات هذه المشاريع، وتقرر طرح ثلاثة مشاريع، من أصل أربعة، وفق طريقة BOO (بناء، تملك، تشغيل) وهذه المشاريع هي: مشروع رأس الزور، مشروع الشعيبية - المرحلة الثالثة، ومشروع الجبيل - المرحلة الثالثة.

وتقدر التكلفة الإنشائية لمشروع الشعيبية - المرحلة الثالثة بنحو 1,6 مليار دولار أميركي، وتكلفة مشروع الشقيق - المرحلة الثانية بنحو مليار دولار أميركي، أما مشروع رأس الزور فتقدر تكلفته الإنشائية بنحو 2,4 مليار دولار أميركي، في حين تصل التكلفة الإنشائية التقديرية لمشروع الجبيل - المرحلة الثالثة إلى نحو 1,1 مليار دولار.

وبعد أن فاز كل من مصرف HSBC البريطاني بصفة المستشار المالي وشركة CLIFFORD CHANCE البريطانية بصفة المستشار القانوني لهذه المشاريع، تستعد 3 شركات بريطانية للمنافسة على الفوز بهذه المشاريع، لا سيما منها مشروع الشعيبية. وهذه الشركات هي: Moti MacDonald, Black & Veatch, International Power. يضاف إلى هذه الشركات الثلاث، شركة Sumitomo Corporation اليابانية ذات الحضور القوي في السوق السعودية، خصوصاً في قطاع معالجة وتحلية المياه.

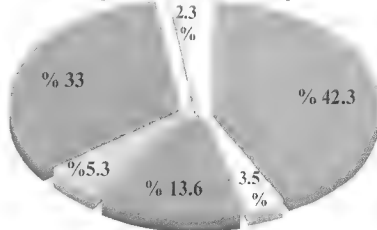
إلى ذلك، يبلغ حجم الاستثمار المتوقع لإنشاء مشروع توليد الكهرباء بنحو 40 مليار ريال سعودي، خلال الفترة الممتدة بين العامين 2006 و 2017. وتهدف هذه المشاريع

الماء والكهرباء

يشير إلى أن المجلس الاقتصادي الأعلى كان اقترح في العام 2002 البرنامج التنفيذي لتوسعة شبكة الخطوط الحديدية التي سيتولأها القطاع الخاص. كما اقترح أسس ومعايير مشاركة القطاع الخاص في مشاريع تحلية للمياه من خلال النص على التزام الحكومة بتقديم الدعم الائتماني للمشاريع الاستثمارية وتشجيع الاستثمارات الخاصة

باتي طرح هذه المشاريع انسجاماً مع الاستراتيجية الجديدة التي وضعتها الهيئة العامة للاستثمار، والتي تركز على جذب الاستثمارات المحلية والأجنبية إلى ثلاثة قطاعات رئيسية تم اختيارها بناء على مزاياها النسبية وأثرها الاقتصادي، وهي: قطاع الحلفاء والمياه والصناعات ذات الاستهلاك العالي من الطاقة مثل التعدين، وقطاع النقل، وقطاع تقنية المعلومات والاتصالات.

النسب المئوية لإنتاج المياه المحلاة في دول مجلس التعاون الخليجي



الإمارات

الكويت

السعودية



شائع وي جون



فواز المالكي

إلى إنتاج 20000 ميغاوات. كما من المتوقع أن يبلغ حجم الاستثمارات في مشاريع نقل الكهرباء لمسابات تصل إلى 3800 كلم نحو 8 مليارات ريال، والتي من المفترض أن تنفذ بين العامين 2006 و 2014.

وتنظم الغرفة التجارية الصناعية في المنطقة الشرقية أول منتدى لمشروعات الطاقة والكهرباء، وذلك بين 7 و 9 أيار/مايو المقبل.

آفاق استثمارية واسعة

ويشير فواز المالكي، مدير عام شركة "إيه إي إس" العربية المصدرة وهي شركة أميركية ناشطة في الاستثمار في قطاع المياه في السعودية، إلى أن إنتاج المياه المحلاة زاد بنسبة 23 في المئة خلال السنوات الأربع الماضية، من 872,1 مليون متر مكعب في العام 2000 إلى 1,06 مليار متر مكعب في العام 2003، وتوافق ذلك مع تزايد عدد المحطات العاملة التي بلغت 30 محطة على الساحلين الغربي والشرقي مع نهاية العام 2003، ما يؤسس لآفاق واسعة في مجال الاستثمار في قطاع المياه، معتبراً أن مراقبة المياه والصرف الصحي وتحلية المياه للمالحة تحتل مركز الصدارة في قائمة الأنشطة السعودية.

وعن العقبات التي تواجه الاستثمار الأجنبي في هذا القطاع، يقول للملكي: لا نستطيع القول إن هناك عقبات جوهريّة تواجه المستثمرين الأجانب في المملكة، على الأقل من الناحية التنظيمية. قد تكون هناك بعض العقبات الإجرائية التي تتعلق بالعمل، أو استصدار التاشيرات، وطول مدة إنجازها، ولكنها تبقى في النهاية ضمن النواحي الإجرائية، الناجمة عن ازدواجية الصلاحيات لدى أكثر من جهة، ولذلك فهي عقبات يمكن تجاوزها.

والتحويل) وتتواجد هذه الشركة حالياً في السوق السعودية من خلال العمل على تنفيذ جسر بري، وهي تعتبر واحدة من أكبر أربع شركات صينية مملوكة من الدولة وقد تأسست في العام 1970. ويقول مدير مشاريع الشركة في السعودية شائع وي جون إن شركته تسعى للمنافسة على هذا المشروع إما بشكل منفرد وإما من خلال تحالف يضمها وشركات سعودية وربما أجنبية.

والى الشركة الصينية، جذرت شركات يابانية علاقة تنافس بهذا المشروع، ومنها: Itochu corporation، Mitsubishi corporation وكذلك شركات كندية عدة من بينها: CANAC، BOMBARDIER، CANARAIL، SNC-LAVALIN INTERNATIONAL إضافة إلى شركة HANSALUF BUILT الألمانية.

ويربط مشروع توسعة سكك الحديد، الساحل الشرقي بالساحل الغربي المملكة، ومن المتوقع أن يتجاوز حجم الاستثمارات فيه 10 مليارات ريال سعودي.

التعدين

وبعد أن أقر مجلس الوزراء السعودي نظام مشروع الاستثمار التعديني الجديد، من المتوقع أن تضع استثمارات جديدة إلى قطاع التعدين السعودي قد يزيد حجمها على 10 مليارات ريال (2,6 مليار دولار)، وينظر أن تؤمن أكثر من 20 ألف فرصة عمل للشباب السعودي.

ويتضمن النظام الجديد فتح مجال أمام استغلال خامات الذهب، ووجود آليات لتمويل المشاريع التعدينية من البنوك ومصادر التمويل المحلية، وسرعة إصدار الصكوك التعدينية وتوفير تجهيزات البنية الأساسية في المناطق التعدينية النائية. ■

سكك الحديد

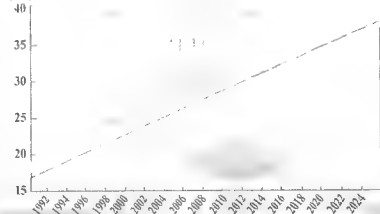
وتعتبر الشركة الصينية للإنشاءات الهندسية والمباني إحدى الشركات الأجنبية التي تنافس بقوة للفوز بمشروع توسعة سكك الحديد الذي سيطرح هذا العام على القطاع الخاص وفق نظام BOT (البناء والتشغيل

تكاليف الإنشاء التقديرية لمشروع تحلية المياه الاستثمارية

للمحطة	تكاليف الإنشاء (مليار دولار)
الشعبية (للمرحلة الثالثة)	1.600
الشفيع (للمرحلة الثانية)	1.000
رأس اللوز (للمرحلة الثالثة)	2.400
الجبيل	1.100

(عدد السكان)
(مليون)

الطلب على الماء والكهرباء





Go Links

Pop-ups Blocked (5) Hotmail Messenger My MSN

جيتك وترحالك الأمتل على الإنترنت



جيتك وترحالك بدون أية إعدادات. من أجل فقط الرقم 3.3 0.0 3.6
لأفضل. واسرع إنجاز على الإنترنت مع نسيم. أكبر مزود خدمة الإنترنت


Internet

AR

2002

File View Favorites Tools Help



Address  http://www.nesma.net.sa



msn 

 Search

 Highlight

 Options

366

nesma
individual
نيسما انفرادي

 Done

 Start

الصناعة والسياحة جناحان لاقتصاد رأس الخيمة

بقلم: د. خاطر مسعد*



رأس الخيمة: رؤية جديدة

تشهد رأس الخيمة، ورشة تحديث وتطوير اقتصادية واسعة النطاق، وترتكز هذه الورشة في إطارها العام على السياسات الاقتصادية نفسها التي ذكرناها سابقاً مع إجراء بعض التعديلات والتحسينات المهمة، والتي سنذكرها في موضعها، فبتوجيه ورعاية سمو الشيخ سعود بن صقر القاسمي، ولي عهد ونائب حاكم رأس الخيمة، تم إطلاق خطة تنموية جديدة تركز على تطوير الاقتصاد وإنماء القطاعين الصناعي والسياحي، وذلك ضمن رؤية اقتصادية تعتمد على الاستفادة القصوى من الميزات التفاضلية التي تملكها الإمارة، والتي يمكن أن تساعدها في جذب الاستثمارات المحلية والدولية إلى هذين القطاعين الحيويين.

سياحة وصناعة

لم تركز هذه الرؤية الإنمائية على التنظير الاقتصادي السليم فقط، بل أيضاً على معطيات واقعية. فالبيئة الطبيعية المميزة والتنوع الموجودة في رأس الخيمة (شاطئ رملي بطول 40 كلم، وصحراء غنية بالحياة البرية، وجبال يصل ارتفاعها إلى 1900 متر...)، والتي تتفرد بها عن سائر الإمارات، تشكل نقطة قوة دافعة للقطاع السياحي. كما أنّ البيئة المعتدلة في رأس الخيمة (تحو 26 درجة مئوية نهارة، و18 درجة مساءً على مدار السنة) تجعل منها مكاناً جذاباً للذين لا يرغبون العيش أو العمل في المناطق الحارة المجاورة، إضافة إلى روائع الطبيعة تلك، تحتوي رأس الخيمة على سلسلة من الفنادق الفخمة الرائدة عالمياً (فندق الحمراء فورست، وهيلتون...)، وتصنف رأس الخيمة في الوقت الحاضر بين الوجهات السياحية الأسرع نمواً في العالم!

أما من جهة الصناعة، تحتضن إمارة رأس الخيمة قطاعاً صناعياً مزدهراً ومتنامياً بإطارات، حيث يوجد فيها عدد من

الاقتصادي بأنها فاشحة على ركنين أساسيين، وهما: الانفتاح الاقتصادي السريع وزيادة الميزات التنافسية للاقتصاد المحلي في مجمل جوانبه، والتشريعات الاقتصادية الحديثة والشفافة، البنية التحتية المتطورة، الإجراءات الحكومية السريعة، وغياب الضرائب... الخ. وتهدف الحكومة الإماراتية من وراء هذه السياسات المتواترة، إلى تنشيط الاقتصاد الوطني وزيادة حجمه، عبر تحويله إلى واحد اقتصادي جاذبة للاستثمارات الخاصة، الوطنية والأجنبية، في كل القطاعات الإنتاجية التي تملك مقومات النمو والنافسة في الأسواق المحلية.

وقد بدأت هذه السياسات تُخبط فعاليتها بوضوح من خلال النجاحات البارزة التي حققتها دولة الإمارات، والتي جعلت منها قطباً إقليمياً مزدهراً في مختلف القطاعات الاقتصادية. ويتسائل كثيرون عن سر هذه النجاحات، وكان الجواب واضحاً وصريحاً، إنها الشخصية المميزة: بُعد النظر ودفعة الاختيار، والحزم والسرعة في التنفيذ؛ وبينما تجني دبي ثمار النجاح، تُظهر هذه الشخصية فعلها في إمارة جديدة وهي رأس الخيمة، حيث يبدأ موسم نجاح جديد يضاف إلى مواسم النجاح السابقة.

لم تكن الثلوج التي غطت جبال حجر مؤخرًا، الظاهرة "البهيثة" الاستثنائية الوحيدة في حاضر إمارة رأس الخيمة، فعلى صعيد البيئة الاقتصادية، شهدت رأس الخيمة في السنوات القليلة الماضية، وفي تيرة متسارعة بإطواره، تحفيزات وظواهر استثنائية عديدة ليست أقل استثناءً من الحدث الأبيض، وكان أبرزها إنشاء "جنة التصنيع" التي تنمو وتزدهر منذ بضع سنوات في كنف الرعاية.

يبدو أن اختيار دولة الإمارات العربية المتحدة لطائر الصقر شعاراً وطنياً لها لم يكن محض صدفة، بل فراسة صائبة في الشخصية الإماراتية الحديثة، يتميز الصقر بمهاراته العالية في الصيد عن بُعد، ويشتهر بدقة اختيار الهدف (الطريدة) والحزم والسرعة في الانقضاض عليه والغزو به. وكذلك حكومة الإمارات العربية المتحدة في سلوكها طريق التحديث الاقتصادي ودخولها فضاء العولمة، تبرهن باستمرار عن مهارات عريقة - دقة فريدة في اختيار أهدافها الاقتصادية عن بُعد "زمني" - أي في المستقبل، والحزم والسرعة في تنفيذها والغزو بها - إنها الطريقة الإماراتية.

فقد كانت دولة الإمارات العربية المتحدة من الدول العربية السبّاقة إلى تطبيق واختبار سياسة الانفتاح الاقتصادي، وتفعيل نشاط القطاع الخاص الوطني والأجنبي في الاقتصاد الوطني عبر تأمين البيئة الأمثل لنموه وازدهاره. وبشبات وجرة فريدتين، توالى خطوات التحديث والتطوير في مجمل الحاضر والجوانب المتعلقة بالنشاط الاقتصادي، وتكاملت ضمن ورشة إنمائية شاملة تكتسب مع الوقت زخماً متعاطياً وتأثيراً أوسع. ويمكن اختصار الطريقة الإماراتية في النمو

للنشآت الصناعية المتطورة والمتوقعة، تغطي قطاعات صناعية عدة، مثل، إنتاج مواد البناء (الإسمنت، وحجر الكلس)؛ وصناعة الأدوية، والسيارات، والألبسة، وقطع التوضيب والتعليب، ومعظم هذه المنشآت تغطي السوق الداخلية وتُصدّر إلى الأسواق العالمية. وهنا يجب التنويه بأن الموقع الجغرافي المميز للإمارات العربية المتحدة الواقع في وسط العالم القديم (آسيا) وأوروبا وأفريقيا، يشكل عاملاً إيجابياً في جذب الصناعات التي تقوم على التصدير، وخصوصاً بين تلك القارات الثلاث، كما يوجد في رأس الخيمة أيضاً، صناعة غذائية حديثة ومتطورة.

سيراميك رأس الخيمة: النموذج

تُعد صناعة السيراميك من أكثر هذه الصناعات لإزدهاراً، وأكبرها حصةً وإنتاجاً، وأوسعها انتشاراً في الأسواق العالمية. إمارات رأس الخيمة هي موطن شركة سيراميك رأس الخيمة، أكبر منتج لأجر السيراميك *cermities* في العالم. وقد نجحت الشركة، ومنذ سنوات عدة، في التوسع عالمياً والتحوّل إلى شركة متعددة الجنسيات، بعد أن أحدثت نوعاً إنتاجية كبيرة في كل من الصين والهند وسنغافورة ونيغلا ديش. وتعكس البيانات الاقتصادية للعام المنصرم الإنجازات الكبيرة والنوعية التي حققتها سيراميك رأس الخيمة، فقد بلغ معدل إنتاج الشركة من أجر السيراميك لسنة 2004 أكثر من 225 ألف متر مربع يومياً، سترتفع إلى 300 ألف مع افتتاح وتشغيل مصنعي إيران والهند خلال العام الحالي 2005، لتصبح بذلك أكبر مصنع للسيراميك في العالم. كما ارتفعت أرباح الشركة إلى 129.9 مليون درهم، بنسبة نمو تصل إلى 14.2 في المئة مقارنة بالعام 2003، وارتفعت موجوداتها إلى 1,797 مليوناً فيما زادت حقوق المساهمين 650 مليوناً إلى 961.6 مليوناً. وتُصنّع سيراميك رأس الخيمة إلى 130 نوعاً في العالم، وهي تتحلل الوقت نفسه تجسّيداً وإبداعاً حياً، للإمكانات الكبيرة التي يمتلكها القطاع الصناعي في إمارة رأس الخيمة.

صناعة التكنولوجيا

في الواقع، بدأت ثمار موسم النجاح الجديد تتضح في رأس الخيمة، حيث تم مؤخراً التوقيع على عقد شراكة إماراتية-سويسرية تضمن إنشاء منطقة صناعية تقنية (فالكون تكنولوجيز انترناشيونال)، ستضم وحدات لإنتاج الأقراص الرقمية

غير المسجلة (DVD-R) وتبلغ القيمة الإجمالية لهذا الاستثمار نحو 650 مليون درهم. وستضاف هذه المنطقة الصناعية إلى الثروات الصناعي المتوفرة لإمارة رأس الخيمة كونها ستكون واحدة من أكبر خمس مناطق لإنتاج الأقراص الرقمية غير المسجلة المتطورة في العالم. والغريد في هذا المشروع – بالإضافة إلى أنه من المشاريع الرائدة في مجاله في المنطقة العربية – أنه يتضمن واحداً من أحدث مراكز الأبحاث والتصميم التقني في العالم يضمن له الاستثمارية والنمو في المستقبل. ويعد هذا المشروع من أنجح الطرائد التي اصطناعها صقّر رأس الخيمة الاقتصادي حديثاً.

بيئة تشريعية ملائمة

بات من المعلوم أن العولمة فرضت وظيفة جديدة للدولة في المجال الاقتصادي، والحكمة المشاعة الآن أنه يجب على الحكومات الوطنية (الإدارات العامة) أن تتحول من لاعب فاعل في الاقتصاد إلى مُنظم للبيئة الاقتصادية، ومُحفّز لدور القطاع الخاص عبر تحسين الشروط التنافسية للسوق المحلية. ولذلك، باتت التشريعات الاقتصادية الحديثة، اللذان الأخر والأوسع شهرة لسياسات الليبيراليزم والنمو الاقتصادي بين الدول في القرية الكونية. وهكذا، شكّل تحديث وتطوير القوانين والأنظمة المحلية المرتبطة بالنشاط الاقتصادي، وزيادة انتظامها وشفافيتها، وجعلها أكثر تآلفاً وصدافاً مع نشاطات القطاع الخاص ورأس المال المعمول، أبرز محاور الخطة الإنمائية التي أطلقها سمو الشيخ سعود بن صقر القاسمي.

وقد خلّفت رأس الخيمة خطوات متقدمة في هذا الاتجاه. فإني مستثمر في هذين القطاعين، أو حتى في غيرهما، يمكن أن يستفيد من منظومة النجاح هذه، والتسهيلات الكثيرة التي تقدمها الإمارة في مجالات شتى. ومن ذلك سهولة وسرعة تسجيل الشركة في الدوائر الحكومية (يرمان كمّد القضي)؛ العون الكبير الذي تقدمه الحكومة للمستثمرين الجدد الساعين للحصول على التراخيص القانونية والصناعية والبحثية، غياب الضرائب المحلية (الضرائب على الشركات والنحل والأفراد)؛ والجمارة حرة حركة رؤوس الأموال... إلخ. أمّا ما تميز به إمارة رأس الخيمة عن بقية الإمارات، هو السماح للمستثمرين الأجانب بالتملك الكامل للمعابر والأبنية ضمن حدودها الجغرافية.

وتتميّز منظومة النجاح هذه، بشفافية عالية، ومواكبتها لأحدث التشريعات التي تستجيب في عالم الأعمال. كما يمكن للمستثمر الآن أن ينعم بالفوائد الجيدة التي تؤمنها الوظيفة الجديدة التي تبنتها الحكومة المحلية في رأس الخيمة، والتي يمكن وصفها بالاستثمار والصديق المتثور والحاضر دائماً مساعدة للمستثمر في دراسة جدوى المشروع التي يرغب القيام به، واتخاذ القرارات المناسبة بصدده، كما يمكنها مساعدته في إيجاد شريك محلي يشاركه الاهتمام في مشروعه ومستعد للاستثمار فيه.

بنية تحتية متطورة

إن كانت التشريعات القانونية الحديثة تشكل البيئة "الرحيحية" الضرورية لحياة ونمو القطاعات الإنتاجية في أي بلد، فإن البنية التحتية المتطورة والملائمة تُشكّل المجال الحيوي للبيئة "المادية" التي لا تقل أهمية عن الأولى. لذا، شهدت الحكومة المحلية بموازة البنية التشريعية للخدمة، بنية تحتية متطورة تُشكّل بيئة حيوية متكاملة، مساعدة لنمو وإزدهار المشاريع الصناعية والسياحية، وتؤمن الخدمات الأمثل لها. وتتمثل هذه البنية بالبنية التحتية المتطورة، مثل، مرافق صرف (أو مرافق رأس الخيمة) ومرافق الجورة والمزلات المنقشة وشنن مختلف الأعمال بفعاية كبيرة وأسعار منافسة جداً، ما يجعل منها مرفقين مناسبين لعمليات استيراد المواد الأولية والسلع الوسيطة المستعملة في الصناعات المحلية وتصدير مختلف السلع المنتجة في الإمارة. ويمكن إيصال السلع – للوضعية في حاويات – من المصنع للمنتج لها إلى السفينة التي ستبحر على متنها خلال يوم وأحو فقط. وذلك عبر المرافق المذكورة أو عبر مرافق دبي أو جبل علي. وتعتبر كل الشحن عبر هذه المرافق من أقل تكاليف الشحن المتوفرة عالمياً. كما يوجد في رأس الخيمة مطار دولي مؤهل لاستقبال الرحلات كافة (إرسلات المسافرين أو شحن البضائع) في أي وقت، كذلك تتوفر الطاقة الكهربائية والباه الصالحة للمزبذ والفاز السائل (LPG) بكلفة مُتعددية تقل بكثير عن مثيلاتها الدولية. وستوفر الغاز الطبيعي، بدءاً من العام الحالي، في المنطقة الصناعية وذلك باقتران من نصف كلفة الغاز السائل. ■

✱ مستشار الشيخ سعود بن صقر القاسمي،

ولي العهد وأمين عام رأس الخيمة

متلاحقة ووضعت خططا عدة ورصدت ميزانية مخصصة للترويج.

ويدرس أعضاء اللجنة الكثير من الخطوات والمشاريع الترويجية التي تسبب جميعها في التركيز على المنطقة العربية بشكل أساسي وعلى عدد من البلدان الأوروبية. ومرد ذلك إلى أن أهم المستثمرين الخارجيين في السوق المالية التونسية هم من البلدان العربية، لا سيما من الكويت والإمارات والمملكة العربية السعودية.

إلا أن عدداً من مسؤولي شركات الوساطة والهندسة المالية والدراسات، يرون أن خطوات أساسية يجب القيام بها، بموازاة عمليات التعريف بالبورصة، وأهمها العمل على خلق عرض جيد وجذاب من الأسهم في السوق، ما يقتضئ الإسراع في خصخصة بعض القطاعات المملوكة من الدولة وأهمها مؤسسة "اتصالات تونس" التي يمكن أن تحرك السوق وتؤدي إلى صدمة إيجابية. وكان من المرتقب إنجاز عملية إدراج هذه المؤسسة في البورصة أواخر العام 2004 للمضي.

ويدعو الوسطاء إلى تعزيز الطلب المؤسساتي في السوق كإسراع لشركات التأمين ومضاديق التعويض باستثمار جزء من احتياطياتهم في الأوراق المالية. وتواصل بورصة تونس نشاطها على إيقاع بطيء، وحجم تعامل متواضع، فيما تزداد الفرص الاستثمارية، ويرتفع الطلب على الأسهم المعرضة نظراً لانخفاض أسعارها، وارتفاع آفاق مردودها. إلى حاميها الأسهم الجيدة يجهزون من البيع، والطلب الكامن ينتظر فرصته، التي لن توفرها عمليات العرض التي قامت وتقوم بها بعض المؤسسات ذات الحجم الصغير والتي يبقى أثرها محدوداً. ■



حمزة كحاني



زينب هوز



صلاح الدين بن نون

تونس: تغييرات في قيادة السوق المالية والبورصة

والخارجيين لا سيما من البلدان العربية، والاستثمار في بورصة تونس.

أما من جهة البورصة فقد بانر المدير العام الجديد محسن طالع إلى فتح مجالات التعاون الكامل لتطوير النشاط، وتسهيل عمل شركات الوساطة التي تملك البورصة. وأول الخطوات المتخذة هي تأسيس لجنة لهدفها تضم إلى المسؤولين من البورصة، ممثلين عن 4 شركات وساطة، ومن بينهم، رئيس مجلس إدارة البورصة ورئيس جمعية الوسطاء، إضافة إلى مدير عام شركة ماك للوساطة مراد بن شعبان، ومدير عام شركة "التونسية للأوراق المالية" صلاح الدين لمرقش. وقد باشرت اللجنة نشاطها فبدأت تتخذ اجتماعات دورية

شهدت السوق المالية التونسية تغييرات عدة في مطلع السنة الحالية أبرزها تعيين زينب هوز رئيسة لهيئة السوق، خلفاً لمحسن طالع الذي أصبح يشغل منصب المدير العام لبورصة القيم المتقلبة، فيما استمر صلاح الدين العجمي رئيساً لمجلس إدارة البورصة، وحمزة كحاني رئيساً لجمعية وسطاء البورصة.

الامر البارز في هذه التغييرات، أن هوز، أتت من شركة للوساطة، لتأخذ مكانة السوق المالية، التي تعرفها حق المعرفة بعد أن أخرجت السوق في جميع مراحلها، منذ إنطلاقها قبل بضع سنوات، مروراً بمرحلة ارتفاع المؤشر وأسعار الأسهم، وبمرحلة التراجع الحاد، وصولاً إلى ما تعيشه البورصة حالياً من حال استرخاء ومهدوء. ولعل معرفة هوز بشؤون السوق المالية وعمليات البورصة، سيكون خير معين لأهل اللجنة من وسطاء وشركات مالية في عملهم، كما سيسهل دفعاً للبورصة في الفترة المقبلة.

وفي لقاء لـ "الاقتصاد والأعمال" مع زينب هوز، أشارت إلى أن تغييراً سيطر على عمل الهيئة، بحيث لا يبقى مقتصرًا على الرقابة، ليتوسع نحو التطوير والترويج.

وأضافت هوز: "عندما نقول التطوير لا يعني ذلك التحديث، لأن بورصة تونس مجهزة بأفضل البرامج والمعدات على غرار أهم البورصات العالمية. لكننا سنعمل على الخروج من الأوضاع الراهنة التي تعيشها السوق المالية، والتي لا يعكس نشاطها الإمكانات الحقيقية للاتصال التونسي ومؤسساته، وصولاً إلى تطوير النشاط وتنمته، من خلال عرض أسهم جديدة تجذب المستثمرين المحليين

شركة جديدة في بورصة تونس

"جيف" تفتح رأس مالها عن طريق (OPV)

أعلن مطلع شهر شباط/فبراير الماضي عن إدراج مجموعة "جيف" في البورصة من خلال فتح 30 في المئة من رأس مال الشركة عن طريق عرض بيع (OPV). وتبرز أهمية هذه العملية في أن شركة جيف المملوكة من القطاع الخاص التونسي، تعتبر من المؤسسات الناجحة والتي تشكلت أسهمها المعرضة عاملاً جاذباً للمستثمرين في البورصة. فقد أعلن رئيس الشركة حميدة العربي أن الدخول إلى البورصة سيساعد على مواصلة النمو ونجاح برامج التصدير، كما سيساهم في الشركة الصيغة العائلية. وتنتج "جيف" 3 أنواع من اللصاق للزيت والوقود والهواء لجميع أنواع السيارات، ويتواجد إنتاجها في الأسواق العالمية، وتقوم شركة ماك للوساطة بإدارة عرض البيع وإدراج "جيف" في البورصة.

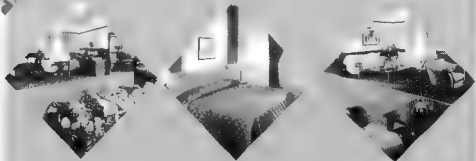
.. وأسد" للبطاريات في طريقها إلى البورصة

قبل أن تنجز عملية فتح رأس مال شركة جيف للصناعات عن طريق عرض بيع للعموم، أعلنت شركة أسد للبطاريات عن فتح رأس مالها في بورصة القيم المتقلبة في تونس. وتنتج هذه الشركة بطاريات لأكثر من مختلف الأحجام والإمكانات؛ وتُصنَّع "أسد" نسبة كبيرة من إنتاجها إلى البلدان المجاورة وإلى أسواق أخرى، ولديها مخطط طوح للنمو ورفع حجم مبيعاتها.

مناخ العمل في مركز ألباستون



إذا كانت أعمالك هي التي دفعتك لزيارة دبي فإن ما ستقدمه بين يديك من الراحة والرفاه سيكون حافزاً أقوى لتكرار الزيارة فيمكنك أن تحضر إحدى الأحذية المصممة بشكل رائع في طابق رجال الأعمال والتي تقدم لك عذبة الهدوء والتهدئة لممارس أعمالك في جو عملي راق يؤمن الراحة والاستقرار هذه فضلا عن أن طابق رجال الأعمال هذا جهر بمقاعة جلوس خاصة لإجراء اجتماعات العمل أو لأخذ قسط من الراحة بعد قضاء يوم عمل في الخدمات العالية المستوى التي يصممها طابق رجال الأعمال على المكارن تؤمن لك الراحة المصالوبة ولعناية الشخصية المميّزة لتكون على كامل لبقه أنك ستابع أعمالك وكأنك في المكارن الذي يعود عليه قبل ذلك



سيارة ليموزين يمكن من وإلى مطار دبي بشكل مجاني مكتب الاستثمارات خدماته مثالية لياخذ الخبرات في إجراء اتصالات لمعيرة وجهه إطلالة مميزة منظر راقية في الغرف مركز لاداء الأعمال مع خدمة ممرات وحفلات أو مكاتب خاصة دفعة استثمار لبدء الصف من رجال الأعمال والصفوف المتصدين خدمات راقية لإجراء الأعمال الضخمة والمؤتمرات أسمى الضحي مع مثله للنافع المدينة وحجم مدينته ومناخه للتسلس مطعم أو يقدم أفضل الأطباق العالمية ومطاعم وحجرات سريعة مع خدمة التوصل لتعرف على قدم الساحة أكثر من ٨ ممترا ممترا تعرض في الأبنية العديدة ومساحات الجميل والمجهر مصرف صديقه وسوبرماركت

THE

AT



مناخ الإقامة

www.albustan.com



شروع النهضة بطور صندوق دبي الامارات العربية المتحدة

هاتف ٤١٦٣٠٠ ٤١٦٣٠٠ فاكس ٤١٦٣٠٠ البريد الإلكتروني albustan@emirates.net.ae

المصارف العراقية وتحديات رفع رؤوس أموالها

شراكة مصرفية

يعتبر كل من مصرف "الأهلي" و"كاف السلام" والائتمان" و"بغداد" من المصارف التي قامت بعقد شراكات مع عدد من المصارف العربية والأجنبية بغرض تعزيز قدراتها، وتحديث أسلوب عملها المصرفي وخلق هيكل مستقل وتطويع خدماتها المصرفية.

فقد اشترى بنك الصادرات والتعويل الأردني حصة تسبته 49 في المئة في البنك الأهلي، وطلعت عملية الدمج بين مصرف دار السلام للاستثمار ومصرف "اتش. أس. بي. سي" الإنكليزي خطوات واسعة، أما مصرف بغداد فقد رفع رأس ماله من خلال شراكته مع بنك الخليج المتحد.

ومؤخراً منح البنك المركزي العراقي كلاً من بنك الكويت الوطني و"ستاندرد تشاترڨ" و"اتش أس بي سي" مهلة إضافية تنتهي في 31 آذار / مارس الحالي لبدء أعمالها في العراق، وجاء التحديد نظراً للظروف الأمنية للعددية في العراق. وقدم مصرفان إيرانيان حكوميان هما: بنك "ملي إيران" وبنك "صادرات إيران" طلبات لمزاولة المهنة المصرفية في العراق. وكان بنك الكويت الوطني اشترى 75 في المئة من أسهم بنك الائتمان العراقي إلى جانب مؤسسة التمويل الدولية التي حصلت على 10 في المئة من رأس المال.

مصارف عربية

من جانبها أبدت المؤسسة العربية المصرفية رغبة بفتح فرع لها في العراق. وقال مديرها المفوض موفق محمود "إن المصارف سيساهم في تفعيل المنافسة، لاستثمار المؤسسة العربية المصرفية، تتمتع حالياً بأعلى التصفيات الائتمانية في الشرق الأوسط. وستشكل القروض أو عمليات التمويل للمشاريع العراقية، دعماً للنمو الاقتصادي والاستثماري الواعد". ولفت إلى أن وجود العديد من المصارف العربية والأجنبية في العراق من شأنه أن يساهم في تطوير أدوات التمويل ورفع كفاءة المورد البشرية العراقية. ■

إلى أكثر من 21 مليار دينار قبل الفترة التي حددها البنك المركزي، وذلك بغضل دعم مساهميه، ويرى المدير المفوض لمصرف البصرة الأهلي حسن غالب مجبة، أن هذا الأسلوب هو الأفضل لأغراض العمل المصرفي الحر، لأنه يجنب المصارف الأهلية العراقية الوقوع في نواصير الشراكة. ولفت إلى أن الشراكة تنصب في مصلحة الشريك الأجنبي قبل مصلحة المصرف المحلي، على الرغم من أن قانون الشراكة ينص على تسلك المصرف العراقي لنسبة 51 في المئة من رأس المال. ويشير كبة إلى أن مصرف البصرة سيرفع رأس ماله إلى 30 مليار دينار عراقي مع نهاية العام الحالي.

احتياجات

أما مدير مصرف سومر خير الله الجميلي فاعتبر "أن المصارف الأجنبية والعربية في أشد الحاجة لإثبات، لأن الشراكة تفتح لها أبواباً داخل العراق في ظل تدرج الأوضاع الأمنية. ومصرف سومر رفع رأس ماله في نهاية العام الماضي إلى 15 مليار دولار، وهو يعمل على زيادة نشاطه داخل العراق وخارجه". وأشار إلى "أن للمصرف على استعداد للتحاكت بموضوع الجمع في مرحلة مقبلة، وقد أسرع بإنجاز زيادة رأس ماله على مراحل، وتنفيذ التعليمات الصادرة من البنك المركزي برفع مستوى التعامل المصرفي وتوسيع علاقاته المصرفية العربية، حيث "سومر" علاقات مصرفية مع دول الجوار مثل تركيا وإيران، وهو يدرس إمكانية التعاون مع بعض المصارف الأوروبية".

وقال الجميلي إن المصرف حقق زيادة في الأرباح خلال العام 2004 واتخذت الهيئة العامة السابقة قراراً بتحويل الأرباح إلى السنة اللاحقة، ويمتلك المصرف حالياً مكتباً للوساطة يعمل في بيع العملات الأجنبية ويتولى عمليات بيع وشراء الأوراق المالية من السوق العراقية لأوراق المالية. وكشف أيضاً أن المصرف يتعاون مع جميع المصارف الحكومية والأهلية والعربية بفتح الاعتمادات سواء بالاستيراد أو التصدير حيث يسعى إلى توسيع علاقاته المصرفية وزيادة نوافذ العمل المصرفي.

بغداد - ميسون حسين

على الرغم من استمرار العنف وعدم وضوح الرؤية السياسية، فإن القطاع المالي العراقي الذي طالت معاناته بدأ يتحرك من جديد ليساهم في عملية إعادة الاعمار. ويمثل القطاع المصرفي الجزء الرئيسي من القطاع المالي في العراق، حيث يتكون من البنك المركزي و21 مصرفاً، بينها مصرفان حكوميان و19 مصرفاً تجارياً واستثمارياً يملكها القطاع الخاص.

وعلى العموم، فإن وباءات القطاع المصرفي العراقي لا تتعدى ملياري دولار فقط، والنسبة غير المستقرة منها تصل إلى نحو 30 في المئة، ما يعكس الدور الضعيف الذي تلعبه البنوك في الاقتصاد العراقي كمصدر للسيولة. ومن أصل الملياري دولار، هناك 16 في المئة منها فقط مودعة لدى بنوك القطاع الخاص، فيما يستحوذ بنوك الرافدين وبنك الرشيد الحكوميان على معظم الباقي. ومع ذلك فإن القطاع الخاص أقدم منذ سقوط حكومة صدام حسين في نيسان / أبريل 2003 على افتتاح مصرفين خاصين: كما أن 8 مصارف أخرى قدمت طلبات للبدء في العمل.

ومبارس البنك المركزي سلطة الإشراف والمراقبة على أعمال المصرفية في العراق. وقد سمح للبنوك الأجنبية بفتح فروع لها في العراق أو النخول في مشاركات مع بنوك عراقية. وأصدر البنك المركزي تشريعات جديدة بهدف تقوية البنوك العراقية وضخ دماء الحياة فيها من خلال زيادة الحد الأدنى لرأس المال إلى 21 مليار دينار. وبدأت بعض البنوك العراقية الخاصة العمل للاستفادة من القوانين الاقتصادية الجديدة في العراق والتي تعتبر الأكثر انفتاحاً، وسُحرت الفرصة للمالية الناجمة عن ضخ أموال إعادة إعمار العراق لخدمة أغراضها التمويلية في السوق، وفي بعض الحالات تمكنت من إقامة تصاليفات أو مشاركات مع أطراف أجنبية.

استقلال

أقدم مصرف البصرة، الذي يعتبر من أقوى المصارف العراقية، على رفع رأس ماله



MICE MID-EAST

MEETINGS, INCENTIVES, CONVENTIONS AND EXHIBITIONS

23rd - 25th April 2005

Lead Sponsor



Official Carrier



Official Venue



Supported by



British Airports Authority



Business-driven environment
Pre-scheduled 1-to-1 business
meetings & educational
workshops

Case studies from
industry experts

Upper-level executive
management only

MICE Mid East is the first
major event to take place
at Emirates Palace, set to
become the world's most
exclusive resort and
meeting venue.

Khamis Juma Bu-Amim
*Vice President,
Dubai Petroleum
Chairman, RECSCO
(Clean Sea Organization)*

Johannes Patterman
*Managing Director, Johnson &
Johnson*

Marwan Halabi
*General Manager Marketing,
Premier Automotive Group*

Peter Loakman
*Corporate Sponsorship
Manager, HSBC*

John West
Director Public Affairs, OECD

For more information, please contact Chris White
> Tel: +971 4367 1376 / chris.white@nasoba.com
www.micemideast.com / www.nasoba.com

nasoba

نظمته المؤسسة العربية لضمان الاستثمار والشركة العربية للاستثمار

"ملتقى التمويل والضمان" يفتح نوافذ جديدة أمام سورية



في افتتاح الملتقى، الوزير د. عامر لطفي يتوسط من اليمين: فيصل علوان، إلهد راشد الإبراهيم، د. رائد الشلاح، وبارش النوري

دمشق - الاقتصاد والأعمال

استضافت دمشق يوم 7 و8 شباط/فبراير الماضي ندوة "آليات ضمان وتمويل التجارة" الذي نظمته المؤسسة العربية لضمان الاستثمار والشركة العربية للاستثمار في البحرين واتحاد غرف التجارة السورية. وقد شهدت الندوة محاضرات ممتدة حول الاقتصاد السوري وأفاقه وحول الأسواق المالية ونظورها وخصائصها.

وهذا الملتقى هو الثالث في سلسلة من الملتقيات تنظمها المؤسسة العربية لضمان الاستثمار والشركة العربية للاستثمار لتعزيز تكامل أنشطتهما التوأمينية والاستثمارية والتأمينية، سبق هذا الملتقى عقد ملتقيين في كل من ليبيا والسودان. ويتمتع الطرفان مواصلة تنظيم ملتقيات مماثلة في دول عربية أخرى خلال العام الحالي.

الاقتصاد والأعمال حضرت "الملتقى" وأعلنت أن سورية تسمى لسد فجوة ضعف علاقاتها مع المؤسسة والشركة.

في افتتاح الملتقى أكد وزير الاقتصاد والتجارة السوري د. عامر حسني لطفي على أهمية تحديث السياسات النقدية والمصرفية وتطوير الجهاز المصرفي ليكون جاذباً للدخار والاستثمار وارتفاعاً بالخدمات المقدمة للتمويل التجاري والاستثماري من خلال الترخيص لعمل المصارف الفاصلة وغير التحول التدريجي باتجاه توسيع دائرة خدماتها ونشاطاتها إلى جانب إحداث سوق لتداول الأسهم والأوراق المالية لتعنية وجذب مصادر التمويل اللازمة للاستثمار.

ودعا مدير عام المؤسسة العربية لضمان الاستثمار فهد راشد الإبراهيم إلى زيادة تفاعل الاقتصاد السوري مع مكونات الاقتصاد العالمي والإفادة من قاعدة الموارد المتاحة لها في مجالي الاستثمار والتجارة. وأضاف أن إزدهار التجارة السورية بحاجة إلى تسهيلات ائتمانية وهو تمويل لا يتم بالقرض المطلوب في غياب الضمان ضد المخاطر

الاستثمار بزيادة خدماتها المقدمة للمستثمرين السوريين وللمستثمرين العرب الراغبين في الاستثمار في سورية.

فرص ضائعة

وقال مدير عام المصرف الصناعي في سورية د. علي كنعان أن الاقتصاد الموجه والمركزي كان سبباً رئيسياً في ألا تحصل المؤسسة العربية لضمان الاستثمار للتأمين على المشاريع. وأضاف أن سورية لم تستفد من هذه الخدمات بسبب اشتراطها أن تمر عبر المصرف التجاري السوري الذي عانى من مسألة القطع الأجنبي، كما أن سورية لم تستفد أيضاً من خدمات صندوق النقد العربي الذي خصص لسورية ما قيمته 100 مليون دولار لتشجيع ودعم صادراتها.

وعلى هامش الملتقى، بحث مدير عام المؤسسة العربية لضمان الاستثمار فهد راشد الإبراهيم مع وزير الاقتصاد والتجارة السوري د. عامر لطفي في عدد من القضايا ذات العلاقة بنشاط المؤسسة في سورية، وفي ضرورة توفير الآليات الحديثة لتشجيع التجارة الخارجية لسورية كإنشاء هيئة وطنية لتنمية وضمان ائتمان الصادرات، حيث أكد الإبراهيم استعداد المؤسسة لتقديم الشورة والدعم الفني في هذا الشأن. ■

التجارية وغير التجارية. وكشف عن أن الاقتصاد السوري لم يستفد بالقدر الكافي من خدمات المؤسسة العربية لضمان الاستثمار.

من جانبه، قال مدير عام الشركة العربية للاستثمار فيصل علوان أن سورية حصلت على القليل من ضمانات الاستثمارات من المؤسسة العربية لضمان الاستثمار ومن تمويل الشركة العربية للاستثمار. وأضاف أن دور الشركة سيكون أكبر بكثير من السابق في مجال التمويل بالاتّباع مع زيادة النشاط الاستثماري والمصرفي في سورية ومباشرة المصارف الخاصة بالعمل. وأشار إلى أن لدى الشركة العربية استثماراً واحداً في سورية (شركة سياحية حكومية) وهي تهتم الآن ومستقبلاً عن استثمارات أخرى في المجالات الفندقية والمصرفية والتأمين وشركات التأمين.

وقال رئيس اتحاد غرف التجارة السورية د. رائد الشلاح أن سورية لم تستقطب من الاستثمارات العربية إلا معدلات ضئيلة لا تتناسب مع المجالات والفرص المتاحة. واعتبر أن مركزية النهج الاقتصادي كانت السبب الأبرز في ضعف انسياب الاستثمارات العربية.

وطالب أمين سر غرفة تجارة دمشق بشار الغوري للمؤسسة العربية لضمان

دليل عين الدنيا السياحية

دليل سياحة القاهرة وساحل

حيث دبي

إلى دبي

سلكه في
الأسواق
الآن

www.abulghayour.com



الخطوط الجوية العربية السعودية
SAUDI ARABIAN AIRLINES

TOBA
مكتب السفر والسياحة
Tobal Travel & Tourism
مكتب السفر والسياحة
Tobal Travel & Tourism
مكتب السفر والسياحة
Tobal Travel & Tourism



السلطنة العامة لقطاع الطيران المدني
Department of Civil Aviation
سلطنة العامة لقطاع الطيران المدني
Department of Civil Aviation

Info

The above results are for reference only

mb

العربية
Arabia News Channel

الاجتماع الثالث لمجلس الأعمال العربي- الروسي الالتزام بتعزيز التعاون

بيروت - الاقتصاد والأعمال

الاقتصادي ما بين هذين التكتلين. إلا أن التغيرات التي شهدتها روسيا أفقدت العلاقات الاقتصادية الروسية- العربية حجمها الأساسي، وياتي المطلوب إعادة التوازن إلى هذه العلاقات على أسس المصالح التجارية والتكامل الاقتصادي ما بين التكتلين، وانطلاقاً من مظلة التعاون السياسي، فإن أبواب الاستثمار مفتوحة في كلا الجانبين بدءاً من مجال النفط وصولاً إلى المصارف والسياحة.

الأموال العربية التي باتت تبحث عن قنوات جديدة بعد تداعيات الأحداث العالمية الأخيرة، ومن المتوقع أن تشهد العلاقات الروسية- العربية زخماً إضافياً مع السماح لنحو 42 مؤسسة دفاعية روسية تصدير السلاح مباشرة إلى دول الخليج العربي من دون الاعتماد على جهود الدولة.

الواقع التجاري

“من مصلحة روسيا تطوير العلاقات الاقتصادية والتجارية مع الدول العربية لأن هناك تكاملاً بين اقتصادات روسيا واقتصادات الدول العربية”. والكلام لرئيس غرفة تجارة وصناعة روسيا الاتحادية يفغيني بريماكوف إلا أن الأرقام لم تصل بعد إلى مرحلة تعكس الرغبة المشتركة لدى الطرفين في إقامة أفضل العلاقات. فحجم التبادل التجاري العربي- الروسي ضئيل قياساً بحجم التجارة الخارجية للعالم العربي من جهة ولروسيا الاتحادية من جهة أخرى. ويعزو الخبراء أسباب تدني المبادلات التجارية بالدرجة الأولى إلى غياب المعرفة بالسوق واحتياجاتها لدى المصدرين في كلا الجانبين. وبحسب الوثائق الحالية لمجلس رجال الأعمال العربي- الروسي ورئيس اتحاد غرف التجارة والصناعة والزراعة في لبنان عبدالله غندور، فإن الصادرات الروسية إلى العالم العربي سجلت في العام 2003 ما قيمته 2,3 مليار دولار أي ما نسبته 1,7 في المئة من إجمالي الصادرات الروسية. في المقابل، صوّرت البلدان العربية إلى روسيا ما قيمته 200 مليون دولار فقط أي ما يشكل 0,27 في المئة من إجمالي المستوردات الروسية.

في تعزيز النشاط الاقتصادي والتجاري”.
والواقع أن أهمية الفرصة الموجودة حالياً أمام العالم العربي لتعزيز علاقاتها الاقتصادية مع روسيا تركز على مجموعة حقائق، فامتلاك روسيا لقاعدة صناعية تقنية متقدمة من شأنه مساعدة البلدان العربية على بناء صناعاتها. كذلك فإن موقع روسيا المتقدم على الخريطة النفطية الدولية سينعكس إيجاباً عبر ممر جسور التعاون النفطي مع العالم العربي. وقد تم مؤخراً توقيع اتفاقية تعاون ما بين السعودية وروسيا في مجال النفط والغاز بقيمة نحو 25 مليار دولار، كما تبرز حاجة روسيا إلى المزيد من الاستثمارات كخيار أساسي أمام

تحول روسيا الجديدة نحو اقتصاد السوق وانتهاج استراتيجية الانفتاح الاقتصادي رسم في البلدان العربية إطاراً جديداً للعلاقات الثنائية. وكانت العلاقات الروسية- العربية اكتسبت إبان حقبة الاتحاد السوفياتي بعداً استراتيجياً، فانعكس التوافق السياسي مناحاً إيجابياً على التعاون

يبدو الالتزام العربي والروسي لتطوير العلاقات الاقتصادية جلياً، لاسيما وأن الجانبين يشكلان ثقلًا اقتصادياً مهماً لجهة امتلاكهما للقومات الاقتصادية والموارد الطبيعية والفرص الاستثمارية العديدة والتنويع. وخلال الاجتماع الثالث لمجلس رجال الأعمال العربي- الروسي الذي احتضنته بيروت، شدّد وزير الاقتصاد والتجارة اللبناني عدنان القصار على “قدرة روسيا على القيام بدور حاسم على الصعيد الاقتصادي خصوصاً بعد الانفتاح الديناميكي الحاصل في اقتصادها واستعدادها للتجاوب مع للمعطيات الاقتصادية الجديدة المبينة على آلية السوق والدور الذي يمكن أن يقوم به القطاع الخاص



القصة الرئيسية ويدا من اليمين: عبد الرحمن العريسي، خالد أبو اسماعيل، عبدالله غندور، يفغيني بريماكوف وتاتيانا غيلابا



خالد أبو اسماعيل



عدنان الخصار



يحيى بريماكوف

اتحاد الغرف العربية ورئيس مجلس الغرف التجارية الصناعية السعودية عبد الرحمن بن علي الجريسي، فإن إقامة جسر للتعاون مع روسيا الاتحادية يشكل خياراً مهماً وأساسياً لتنويع العلاقات الاقتصادية والتجارية العربية مع الخارج بحيث تكون هذه العلاقات على قدر من الاستقرار والدفاع من أجل خدمة التنمية الاقتصادية العربية.

أما محالات التعاون المتاحة فقد كان مجلس رجال الأعمال العربي- الروسي واضحاً في تحديد ما هي: الصناعات الثقيلة المشتركة، المصارف، السياحة، النقل البحري، مشاريع البنية التحتية، إضافة إلى الشراكات ما بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على مستوى الجانبين. ■

مجلس رجال الأعمال العربي- الروسي تؤثر على أهمية العلاقات الثنائية وعلى الرغبة في تطوير هذه العلاقات بما يحقق الإمكانات المتاحة. واعتبر أن للتقي العربي الروسي الأول كان بمثابة خطوة متقدمة نحو توثيق التعاون المالي بين روسيا والدول العربية.

ويعتبر المتمعن أن الخطوة الأولى على طريق رفع مستوى العلاقات الثنائية تتمثل بإزالة المعوقات التي تواجه حركة البضائع ورؤوس الأموال بين روسيا الاتحادية والدول العربية، كما أن الاستثمارات المشتركة تشكل حجر الزاوية في تدعيم التعاون حيث أن هذه الاستثمارات تستعمل على تلبية حاجات الأسواق العربية والروسية، واستناداً إلى رأي نائب رئيس

لكن من المؤكد أن إمكانيات زيادة حجم التبادل التجاري بين العالم العربي وروسيا ميسرة انطلاقاً من العمق الطبيعي الذي تشكّله السوق الروسية بالنسبة للمصدرين العرب من ناحية وقيام منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى التي من شأنها توفير سوق ضخمة للمصادر الروسية.

اتفاق التعاون

في ظلّ التحول الاقتصادي والانفتاح الحاصل في كل من العالم العربي وروسيا، يدخل القطاع الخاص العربي والروسي إلى دائرة الضوء بوصفه اللاعب الأساسي في تطوير العلاقات الاقتصادية والتجارية، وقد شدّت رئيس الاتحاد العام للغرف التجارية المصرية خالد أبو اسماعيل على أن إنجازات



جانب من الحضور يلقونهم عدنان الخصار



FRESHLY DELIVERED

**If you shop from US sites or you receive US mail and publications,
then ARAMEX Mailbox Service is definitely for you!**

**We give you your own mailbox in the USA to receive your Internet orders,
correspondence and magazines. Then we ship your mailbox contents
straight to you, at competitive rates.**

We also provide UK mailboxes

SHOP&SHIP
ARAMEX Mailbox Service

**For more information or to subscribe please visit our website:
www.aramex.com/shopandship**

وزير الدولة لشؤون التجارة الخارجية التركي كورشاد توزمان:

التعاون التركي العربي يخلق بيئة مناسبة للتجارة والاستثمار

عمّان - وليد ابو زكي



زار وزير الدولة لشؤون التجارة الخارجية التركي كورشاد توزمان، منتصف الشهر الماضي، الأردن يرافقه 150 من رجال الأعمال الأتراك، افتتح خلالها ملتقى لرجال الأعمال من البلدين، وأجرى مباحثات مع رئيس الوزراء الأردني فيصل الفايد، فضلاً عن وزراء التجارة والمالية والتخطيط والمواصلات.

هدفت زيارة توزمان إلى عمّان للتخضير إلى توقيع اتفاقية التجارة الحرة بين تركيا والأردن، والتي يعتبرها الوزير التركي اتفاقية محورية، قد تفسح المجال لعقد اتفاقيات مماثلة مع دول عربية أخرى.

الحكومة الأردنية أبدت ترحيباً واهتماماً بالخيرين بالاتفاقية المزمع توقيعها، وينتظر أن ينجز الجانب الأردني دراستها وإقرار آلية تنفيذها في النصف الثاني من آذار / مارس الحالي.

والمعروف أن العلاقات التجارية بين البلدين شهدت تطوراً ملحوظاً في الأعوام الأخيرة، فسجل الميزان التجاري العام الماضي (2004) ارتفاعاً ملحوظاً بلغت نسبته 42 في المئة، وبلغت الصادرات التركية إلى الأردن

224 مليون دولار، مقابل 13 مليوناً فقط قيمة الصادرات الأردنية إلى تركيا. على هامش اجتماعاته في الأردن، التقت "الاقتصاد والأعمال" الوزير كورشاد توزمان، وكان معه هذا الحوار:

وبناء عليه نجد اليوم أن من بين كل ثلاث أجهزة تلفزيون تُباع في أوروبا واحد منها تركي للنشأ. إضافة إلى تميز صناعة التخلّجات لدينا حيث نحصل على حصة كبيرة من سوق المملكة المتحدة خصوصاً، وأوروبا عموماً.

لقد شهدت تركيا تطورات كبيرة في السنوات الأخيرة، وتحول الاقتصاد من اقتصاد قائم على الزراعة إلى اقتصاد يعتمد على الصناعة، ونحن نعمل جاهدين لرفع مستوى معيشة شعبونا إلى المستوى الأوروبي. وعندما إذا انضمت تركيا إلى السوق الأوروبية بعضوية كاملة أو لم تنضم، نكون قد حققنا غايتنا من هذا الانضمام.

علاقاتنا مع الدول العربية، ليست علاقات اقتصادية وحسب، على الرغم من

ونحن نتمتع بالتركيبة نفسها التي تتمتع بها أجداننا، وبناء عليه لماذا لا نعود ونعتمد على تاريخنا ونناقش أخطأنا ونعمل على بناء سياسة اقتصادية اجتماعية فاعلة؟ لا وجود لأي نوع من هذه النظريات والمخططات تجاه الدول العربية، فحين بدانا العمل على الانضمام إلى الاتحاد الأوروبي في العام 1996، اثبتت دراساتنا أن السوق تنفتح للجميع وفيها العديد من الفرص،

علاقاتنا مع البلدان العربية ليست اقتصادية بل هناك عاصفة وتاريخ

يعتبر العديد من رجال الأعمال العرب أن جهودكم لبناء علاقات تجارية مع البلدان العربية، تعود إلى خوف من عدم انضمامكم إلى الاتحاد الأوروبي، حيث يعملون على إبقاء الدول العربية كخطة بديئة؟

منذ بداية القرن العشرين، خسرتنا نحن والدول العربية الكثير من الفرص للحاق بالتطور العالمي، فلا نرى الكثير من التطور والتقدم وقصص النجاح في المنطقة. إن وضعنا اليوم سيئ جداً مقارنة حتى بدول الشرق الأقصى، فمستوى التعليم أفضل لديهم، ويتمتعون برعاية صحية أفضل ويحصلون على فرص أكثر من مشاركة المجتمع الدولي في حصته من الفرص.

قبل 200 عام، قام أجداننا بالمحجزات

التجارة الخارجية يقوم بجهد كبير ويشكل ضماناً ومنطلقاً لمشاريع التجارة والاستثمار.

□ المستثمر الأجنبي يدرس أولاً متانة واستقرار الوضع النقدي والمالي للبلد، إضافة إلى الأنظمة والقوانين التي ترعى الاستثمار. إن الجهاز المصرفي التركي يعاني من مشاكل عدة وقوانين الاستثمار ليست جذابة بالقدر اللازم بالنسبة لتطلعات المستثمر. هل سنشهد تطورات إصلاحية في هذا الإطار؟

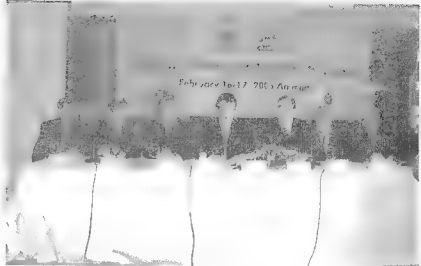
□ هناك جهد حقيقي بدأ في العام 2000، لإصلاح القوانين وتدعيم هيكلية النظام المالي والمصرفي في تركيا، وهذا تم بتكلفة مالية عالية جداً على الاقتصاد التركي. ونحن اليوم نعمل على القوانين الجديدة التي قد تسهم بحل معظم المشكلات التي يواجهها المستثمر الأجنبي في تركيا من ناحية الأنظمة والقوانين، إضافة إلى العلاقات والتسهيلات المصرفية.

□ مع كل هذه التطورات، مجموعة الاقتصاد والأعمال تنظم في أيار/مايو المقبل الملتقى الاقتصادي التركي العربي في إسطنبول. وحيث أن هذا الملتقى هو الأول من نوعه، هل ترغب بإيصال رسالة معينة إلى المستثمرين العرب ورجال الأعمال في هذه المناسبة؟

□ أولاً أن أتساءل هل نحن جاهزون للرخص وليس للفناء فقط؟ إن تركيا تشهد العديد من المؤتمرات الإسلامية والدولية، وهذه المؤتمرات لم تقدم حتى هذا التاريخ شيئاً يذكر، فتجدهم يجتمعون ويتداولون ولكن تبقى العبرة بالنتائج والأفعال. الجميع لديه النية في العمل ولكن ليس كإيحاء، والحوافز والنيات ليستا معيار النجاح بل الأفعال.

□ إن تنظيم الأحداث ممتاز ولكن العبرة في النتائج، فعلى القطاع العام في هذه الدول أن يشارك في فعاليات هذا الملتقى ليستمع إلى ملاحظات رجال الأعمال ويعمل على إزالة العقبات ووضع النظم والتشريعات التي تساعد على تنامي أرقام الأعمال والاستثمار.

وهذا أتوجه للمستثمرين العرب والأتراك على السواء باعتبار هذا الحدث بمثابة مفتتح مهم تخلق عليه الحكومة التركية كثير من الأعمال لتطوير العلاقات ووضع الأسس لمشاريع مشتركة تسهم بتجسييم وتطوير العمل العربي التركي المشترك. ■



من ملقى رجال الأعمال الأتراك والأوروبيين

البلدين. ويتسبب جهداً اليوم على توقيع هذه الاتفاقية، التي قد تخلق بيئة مناسبة لاستثمارات لاحقة في مختلف القطاعات مثل صناعات الأدوية، الأدوات المنزلية والرخام. □ ما مدى أهمية الأردن بالنسبة لكم، وهل باعتبارها بوابة على العراق؟ □ الأردن مثل تركيا، هو مدخل ومحور للدخول إلى السوق العراقية، وهذا ينطبق أيضاً على لبنان، فهذه الدول تتمتع ببيئة ممتازة للأعمال من ناحية الاتصالات والمواصلات والتسهيلات المالية وغيرها، إذا عملت هذه البلدان بالتعاون مع بعضها وتشاركت بالرؤية نفسها للمستقبل، يكون لها شأن كبير في العقد المقبل.

□ إن دور الدولة في تشجيع الاستثمار يحتاج إلى دعم مؤسسات متخصصة في القطاع الخاص والعام، تعمل على تسهيل شؤون الاستثمار. وهذا ليس موجوداً لديكم، هل هناك من مشاريع في هذا الشأن؟

□ لم يتطور العمل في تركيا لدرجة الاختصاص الحاصل في المؤسسات العالية، التي تملك مكاتب في جميع أنحاء العالم وتعمل على نشر وترويج فرص الاستثمار في دولها، فنحن نؤمن أنه في الوقت الحالي وحتى إيجاد آلية صحيحة ومتقدمة للترويج، أن فريق العمل التابع لوزارة

تطلعتنا إلى تطوير هذه العلاقات، بل تربطنا بالوطن العربي علاقة عاطفية، علاقة قُربى، نتفاسم نفس العادات والتقاليد والتاريخ. ونحن نرغب بتطوير مستويات التجارة والاستثمار بين تركيا والعالم العربي إلى مستوى علاقاتنا العاطفية والتاريخية. في هذه المنطقة الجغرافية، يمكننا خلق بيئة رائدة للتجارة والاستثمار، وهذا ما سيسهم بإرساء السلام في المنطقة.

□ التطور الاقتصادي الذي شهده تركيا في السنوات الأخيرة والتقدم الهائل في مجال الصناعة المتقدمة، معتمدة على معدات حديثة أسهمت في تخفيض تكلفة الإنتاج هي مصدر الخوف الوحيد لدى الصناعيين العرب والذين يعتقدون أن دخول المنتجات التركية إلى أسواقهم يعني حلول الصناعة التركية مكان الصناعة الوطنية.

□ هذا غير صحيح على الإطلاق، حيث أوضحت هذا الموضوع إلى الحكومة الأردنية، فنحن جاهزين لإلغاء تعريفاتنا الجمركية عند توقيع اتفاقية التجارة، على أن يكون أمامهم الفرصة لتخفيض تعريفاتهم على مدى 12 عاماً. وهذه الاتفاقية وعلى هذا النحو هي رابحة للطرفين. وفي هذه الأثناء يمكنهم الاستفادة من الخبرة المتسلقة وتطوير صناعاتهم، وهذا ما يحصل مع كل من تونس والمغرب، حيث تسير اتفاقاتنا بخطى ثابتة.

وقد قمنا لرئيس الوزراء الأردني مسودة الاتفاق، ووجدها جيدة جداً وقطع وعداً بالإجابة عليها في غضون الأشهر الثلاثة المقبلة، وأظن بأنهم مستعدون كل الاستعداد لتوقيع اتفاقية التجارة الحرة بين

الملتقى الاقتصادي العربي التركي إطار لتأسيس مشاريع مشتركة

المنتدى الاقتصادي التركي-العربي The Turkish-Arab Economic Forum

5-6 أيار / مايو 2005 فندق كونراد، اسطنبول

الرعاية ناسية

SAUDI CABLE COMPANY



الرعاية الملائمية



KUYEYT TÜRK

الرعاية الذهبية

iş INVESTMENT

ARAMEX

محاور المنتدى

العلاقات الاقتصادية العربية - التركية وأفاقها المستقبلية.



الاقتصاد التركي ومجالات الاستثمار فيه.



التطور الصناعي ومجالات التعاون في المشاريع الصناعية المشتركة.



أفاق التعاون بين الأسواق المالية في الدول العربية وتركيا.



مجالات التعاون التقني بين تركيا والعالم العربي على صعيد الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات.



إعادة إعمار العراق والفرص المتاحة أمام الشركات العربية والتركية

بالتعاون مع:

تنظيم



(TOBB)

Union of Chambers of Commerce
and Commodity Exchanges



MESLAD

Independent Investment
Consultants Association

مجموعة

الاقتصاد والأعمال

Al-Iktissad Wal Aamal Group



الإمارات العربية المتحدة

هاتف: 971 4 2941441

فاكس: 971 4 2941035

المملكة العربية السعودية

هاتف: 966 50 4401367 جوال: 966 1 4778624

فاكس: 966 1 4784946

لبنان

ص.ب 6194-113 حمرا، بيروت - 2100 1103

تلفون: 961 1 780200 فاكس: 961 1 780206

info2005@iktissaduk.com

www.iktissaduk.com



رئيس وزراء باكستان شوكت عزيز



الأمير عبد المجيد بن عبد العزيز أمير مكة المكرمة (اليسار)
يسلم درعاً تكريمية إلى وزير النقل السعودي د. جهادة الصريميري

منتدى جده الاقتصادي السادس تجارب الشراكة بين القطاعين العام والخاص

جده - باسم كمال الدين

لم يحل شعار "بناء الطاقات: تطوير الأفراد لتحقيق نمو مستدام" الذي اتخذته منتدى جده الاقتصادي في دورته السادسة من دون التطرق إلى هوم الواقع الاقتصادي المحلي في السعودية، كما أن تجارب الدول في التنمية والتي تم استعراضها ضمن الجلسات لم تحجب خصوصيات المملكة لتأجحية العلاقة ما بين القطاعين العام والخاص مروراً بالسعودية وانعكاساتها وصولاً إلى وضع المرأة السعودية وأهمية دورها على صعيد تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية المستدامة، وإذا كان المنتدى قد سعى إلى توسيع دائرة استهدافاته من خلال طرح قضايا الاستثمار في الكوادر البشرية وتحديات البطالة عالمياً والاقتصاد السياسي للإصلاح، فقد بقي "البنزس" حاضراً في قاعة وأروقة المنتدى، وكما في كل دورة، سجل منتدى جده الاقتصادي حضوراً لرؤساء جمهوريات ورؤساء وزراء باستثناء أن مناصب هؤلاء لم تقتزن بعبارة "السابق" التي ميزت الدورات السابقة.

بالتشريع وسرّ القوانين والمتابعة والمراقبة، معتبراً أن الحكومات ليس لديها خيار، إذ لا بدّ من تسليم المهام للقطاع الخاص لصعوبة التنفيذ والنمط الإداري للخلق فيها. أما المستشار الاقتصادي لرئيس جمهورية سورية د. نهراس الفضل وإن كان وافق العيار في كلامه، إلا أنه شدّد على أن التحول إلى الخصخصة وتحويل أنظمة الشركات للملكة للحكومات بشكل سريع أمر صعب وقد يؤدي إلى سلبيات في شكل الاقتصاد، بل لا بدّ من التغيير بشكل مخطط له وهادئ.

أما على المستوى السعودي الداخلي، فقد أشار أمين محافظة جده عبد الله المعلمي إلى ضرورة الاستفادة من كفاءات القطاع الخاص وخلق فرص حقيقية لانضمام تلك الخبرات التي يفرزها القطاع الخاص للقطاعات الحكومية، موضحاً أن إدخال رجال الأعمال والاستفادة من مهاراتهم الإدارية سيحدث نقلة للقطاع العام. وبين المعلمي أن تجربة بلاده حققت نتائج إيجابية وبرهنت على صحة وحيوية ستراتيجية التكامل بين القطاعين الحكومي والخاص المطبق في السعودية.

المنتدى أظهر توافر الإجماع حول ضرورة إيجاد أولاً الأرضية الفضلى للتعاون ومن ثم تهيئة المناخ لإتمام عملية انتقال النشاطات الاقتصادية من جانب إلى آخر من دون أية انعكاسات سلبية. مدير عام دائرة التنمية الاقتصادية في حكومة دبي محمد العيار دعا إلى تبني القطاع الخاص الحركة الإدارية في النطاق بدلاً من القطاع العام الذي يلتزم فقط

بات من المسلمات ذكر القطاع الخاص منذ الحديث عن النمو المستدام. فقد أثمرت الشراكة ما بين القطاعين الحكومي والخاص بإقبال العديد من البلدان إلى حلبة التنافس في الاقتصاد المعولم، وإذا كانت آلية التحول من هيمنة القطاع العام على الاقتصاد إلى أيدي القطاع الخاص قد أثارت بعض النقاشات ما بين المشاركين، إلا أن



وزير العمل السوداني، لحازي القصبي



رئيس الوزراء العراقي نوري عبد الله سعيد (إلى اليمين)
ومدير عام البنك الأهلي التجاري السعودي عبد الهادي شليف

سياسة "الإصلاح الكلي". كما تلحق عزيزي إلى مسألة استقرار الاقتصاد الباكستاني من خلال الاستخدام الأمثل للموارد وتطوير المؤسسات القائمة في موازنة تقليص الإنفاق الحكومي مع افتتاح سياسة التمويل الجزئي للأفراد.

وإلى جوار باكستان جغرافياً، باشرت أفغانستان معرض الفرض الاستثنائية المتوفرة لديها من خلال مداخلة قدمها رئيسها حامد كرزاي حيث أوضح أنه تم وضع العديد من القوانين والاستراتيجيات لتعزيز موقعها الاقتصادي وإمكاناتها بغية جذب الاستثمارات الأجنبية. وبالطبع فإن قطاع الطاقة يبرز كالرؤى الأبرز في استقطاب الأموال بآية في ذلك قطاع البنى التحتية.

للمراقب الرأية

كما العامة، كان الحضور الضعيف لافتاً في منتدى جده الاقتصادي ما يؤكد القناعة بأن للمرأة دوراً أساسياً في قيادة عملية

في المقابل، وأي رئيس جمهورية التشيك لها كلاف كلاوز أن تجربة التشيك بوهنت إمكانية القيام بإصلاحات هيكلية على المسارين السياسي والاقتصادي بصورة متوازنة. ولم يخف أن التشيك واجهت في تنمية مواردها البشرية مشكلات جزءاً ترابط للتغيرات السياسية والاقتصادية التي شهدتها بلاده لدى تحولها من النظام الشيوعي إلى نظام السوق. وأوضح كلاوز أن الخيارات التي أوجدتها التشيك لقيادة هذه التحولات تمحورت حول إعادة الهيكلة من طريق الصنعة أو اتباع عملية التدرج في تنفيذ الإصلاحات.

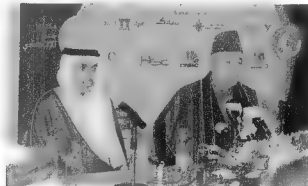
8 في المئة هي نسبة النمو المتوقع أن تحققها باكستان خلال العام الحالي بحسب رئيس وزرائها شوكت عزيز الذي أشار إلى أن الحكومة اتبعت سياسة حازمة إنفا مرتبة في مواجهة سلبيات ارتفاع أسعار النفط وكذلك ارتفاع أسعار الفائدة. فكان اللجوء إلى سياسة "الاقتصاد الجزئي" والعمل وفق

تجارب للتنمية

بما أن "أهل مكة أدرى بشعابها"، حرص منتدى جده الاقتصادي على استعراض التجارب التي خاضتها العديد من البلدان لتحقيق التنمية والاستراتيجيات المثبتة في رسم الفجوة الاقتصادية ما بين هذه الدول والاقتصادات الكبرى. وقد أكد رئيس وزراء ماليزيا عبد الله بدوي أن "ما حققته بلاده خلال السنوات الماضية ناهج عن تخصيص مالبيزيا نحو 20 في المئة من مواردها للاستثمار في الذكاء، خصوصاً وأن الاعتماد على الاقتصاد القائم على المعرفة يشكل عنصراً حاسماً في عمليات التنمية الاقتصادية والاجتماعية". كذلك أشار إلى أن الحكومة الماليزية أولت التعليم أهمية استثنائية، مضيفاً أن استراتيجيات تطوير الموارد البشرية تركّزت على آتخاذ تدابير عملية وفعالة للحلولة دون هجرة العقول الماليزية خارج البلاد.



محمد العيار مدير عام دائرة التنمية الاقتصادية في دبي محمداً وبدا إلى اليمين المستشار الاقتصادي للرئيس السوري نواس القعل وأمين محافظة جده عبدالله الملم



رئيس أفغانستان حامد كرزاي (إلى اليمين)
ورئيس مجلس إدارة إدارة منتدى جده الاقتصادي عمرو عاني



كبير وزراء سنغافورة جوه تشوك تونغ (إلى اليمين)
ومستشار وزير التجارة والصناعة السعودي للشؤون الفنية، د. فواز العلمي



فريق الصري، مرشحة للحزب الديمقراطي الأميركي
عن ولاية كاليفورنيا

للجتماع مسؤولياته تجاه مجتمعه. وأشادت إلى أنها خاطبت الناخبين الأميركيين كامرأة سعودية مسلمة وأكدت لهم أن التصويت لصالحها يعني في جوهره التصويت لقيم التسامح والديموقراطية والمساواة التي تنادي بها الولايات المتحدة.

شؤون داخلية

السعودة والبطالة والتنمية، 3 قضايا أساسية خرقت الإطار العام للملتقى

- **الفتح** الملتقى بالوقوف دقيقة صمت على روح رئيس مجلس الوزراء اللبناني الراحل رفيق الحريري الذي كان شارك كمحشد رئيسي في الدورة الماضية.
- **شهد** الملتقى عقد 42 جلسة عمل تحدث فيها 130 متحدثاً حيث توزعت الجلسات على قاعة رئيسية و3 قاعات فرعية.
- **كان** لافتاً البسطه في عملية تسجيل الصحفيين للناشرين حيث اضطر البعض إلى الانتظار أكثر من ساعة للحصول على بطاقة الدخول.

● **لقي** خطاب عمرو موسى هدئ كبيراً لدى الحضور الذي قاطعه بالتصفيق 4 مرات لا سيما وأنه تحدث عن الفقر الذي يوق في أهميته وخطورته الإرهاب والديموقراطية والإصلاح وللتعايير المتزوجة التي تبغها الإدارة الأميركية في المنطقة والسلام العادل. وكانت وزيرة الخارجية الأميركية السابقة مادلين أولبرايت تجلس على الخصة إلى جانب موسى.

● **توجه** أحد المشاركين إلى وزير العمل السعودي، غازي القصيبي واصفاً إياه بـ "البعبع"، فطلب منه الوزير أن يكون أكثر دبلوماسية.

التنمية لكن العبارة تبقى في التطبيق. وإذا كانت النساء في بريطانيا يشكلن 50 في المئة من إجمالي القوى العاملة بحسب بوب بورك الأمير أندرو، فإن التوصل إلى هذه المعادلة يتطلب القيام بتغييرات اجتماعية وتبدل طريقة التفكير واستبدال المهارات القديمة بأخرى جديدة. وعلى هذا الأساس، فإنه من المتوقع أن تشكل النساء ثلثي القوى العاملة في بريطانيا خلال السنوات السبع المقبلة.

لكن المناقشات الحادة التي شهدنا منتدى جده الاقتصادي ما بين وزير العمل السعودي، غازي القصيبي والحضور النسائي كان بمثابة مؤشر على الحاجة القاطنة حالياً داخل سوق العمل السعودي الذي يعاني أصلاً من مشاكل متعلقة بالبطالة فضلاً عن ادعاءات سياسة السعودية. وقد كان الوزير القصيبي واضحاً في قوله "لا ذية لدى وزارة العمل إقامة حملة لحصر وتوظيف النساء كما هو الحال بالنسبة للشباب"، مضيفاً "نحتاج إلى توظيفهم في أماكن مخصصة للنساء وهذا ليس متوفراً، فالفضل ما بين الرجال والنساء في الوظائف يتطلب بنية تحتية ملائمة، الأمر الذي يتطلب وقتاً طويلاً".

هذا الواقع لم يمنع بعض النساء السعوديات من تحقيق خرق نوعي في مجال العمل سواء على المستوى المحلي أو الخارجي. فقد أمريت فريال المصري من اعترازاها بأن تكون أول امرأة سعودية تخوض تجربة الانتخابات الأميركية من الحزب الديموقراطي الأميركي في الدائرة الرقم 37 في ولاية كاليفورنيا بالولايات المتحدة، مشيرة إلى أنها قات بعرض الترشح وخوض الانتخابات لتقدم رسالة عن المرأة السعودية المسلمة للشعب الأميركي، مشيرة أن قيم الإسلام تحث على أن يدرك كل فرد في

في المقابل، تستمر الهيئة العليا للسباحة السعودية في العمل على وضع المملكة على خريطة السباحة العالمية، إذ أشار أمين عام الهيئة الأمير سلطان بن سلمان إلى أن الهيئة تدرس مع الهيئة الملكية للجبيل وينبع إعادة بناء 4 موانئ رئيسية على ساحل البحر الأحمر غرب البلاد لتشكيل نقطة تحول اقتصادية وسياسية مميزة. وأوضح أنه تم الانتهاء من إعداد الدراسات الاستراتيجية السياحية لعشر مناطق في السعودية تتضمن الخطوات والإدوار والبادرات النهائية لكل منطقة، مفيداً في الوقت ذاته أن المناطق الثلاث الباقية ستنتهي قريباً، كما أكد الأمير سلطان بن حكومة بلاده انتهت لوضع الأسس للنهوض بالقطاع السياحي عبر استراتيجية محترفة، مشدداً في الوقت عينه على أن هناك اتفاقاً عقدياً الهيئة مع وزارة العمل تقضي بسعودة القطاع بنسبة 80 في المئة. ■

محااور الملنقى

- قطاع الاتصالات في الدول العربية الفرص والتحديات
- التوسع، لإقليمي لمقدمي الخدمات الاتصالية
- استراتيجيات المنافسة من خلال إعادة الهيكلة وتنظيم وإطلاق البرامج المميرة للبراس
- الانتقال من الشبكات التقليدية الى شبكات الجيل الثاني
- كيفية إدخال التكنولوجيا والخدمات الجديدة لتصبح مصدر ربح للشركات
- تعزيز دور الشبكات الثابتة باندخال نكبولوجيا (Broadband) وخدماتها الجديدة
- الأفمار الصناعية وتطبيقاتها بالإضافة الى صناعة البث التلفزيوني الفضائي
- التنسيق العربي للقممة العالمية الثابتة لمجتمع المعلومات في تونس (WSIS)

الرعاية البلاتينية



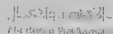
الرعاية الفضية



الرعاية الذهبية



تنظيم



بالتعاون مع وزارة التكنولوجيات والمعلومات في المغرب

www.iktissad.com

بيروت: هاتف: ٩٦١١٧٨٠٢٠٠ فاكس: ٩٦١١٧٨٠٢٠٦
الرياض: هاتف: ٩٦٦١٤٧٧٨٦٢٤ فاكس: ٩٦٦١٤٧٨٤٩٤٦ جوال: ٩٦٦٥٠٤٤٠١٣٧
بغداد: هاتف: ٩٧١٤٢٩٤١٤٤١ فاكس: ٩٧١٤٢٩٤١٠٢٥
conferences@iktissad.com بريد إلكتروني

ISORA Yachts

الإبحار على متن أفضل يخوت العالم



من ممّا لا يحلم بأمتلاك يخوت فخمة يصغر به العباب وسط سكور تموجات بحر الخليج العربي التي تلمع أبداً تحت أشعة شمس هذه المنطقة.

وغني عن القول أنّ العيش في إحدى الدول الخليجية التي تحيطها الشواطئ من كل حذب وصوب، يُعدّ المحيط الأمثل للقيام بمغامرات بحرية تكون السماء فيها هي حدود الإنعقاد من وتيرة الحياة اليومية التي لا تفنأ فتك باعصابنا.

ربما نعتبر أن غرض شمار البحر على متن هذا اليخت الفخم حلم يدخل في خانة التمكن، ومزاد بعيد عن التحقيق، فمن أين لنا اليخت وكيف نرتب أمر اقتنائه وصيانته؟ لكن علينا أن لا نفقد الأمل بهذه السرعة.

فاليوم، ومع وجود شركات متخصصة تقدّم لنا التجهيزات وخدمات المساندة اللازمة، أصبح الأمر بغاية السهولة. وشركة "إيزورا لليخوت" ISORA Yachts هي واحدة من هذه الشركات المتخصصة التي تقدم لربائنها خدمات متكاملة من عملية بيع اليخت إلى تأمين كافة ما يحتاجه من مسائل الصيانة والتأهيل والتدريب طاقم القيادة وعمليات الإنقاذ.

كيف لا يكون الإبحار سلساً كنسهم البحر اللطيل على متن أحدث منتجات شركات تصنيع اليخوت وأكثرها تطوراً في العالم؟ وشركة ISORA Yachts، التابعة لمجموعة غرين لاين والتي تتخذ من نادي دبي الدولي للرياضات البحرية مركزاً رئيسياً لها، قد استقدمت من جانبي الأطلسي أهم أسماء اليخوت العالمية، مثل RIVA الإيطالية وSEA LINE الإنكليزية وSUGAR SAND الأميركية، لتقوم بتجهيلها وتسويق يخوتها الفخمة ذات الحجم الصغير والمتوسط (من 20 قدماً إلى 150 قدماً) في دول مجلس التعاون الخليجي.

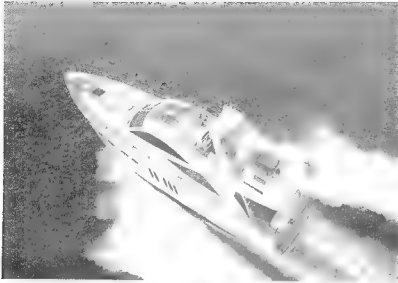
تمثيل الأسماء العربية

أسس بيترو ريفا، الصياد الشاب ومصنّع اليخوت للمهر، شركة RIVA في مدينة سان نيكو الإيطالية العام 1942، لتصبح اليوم مالكة لواحد من أقدم أحواض السفن

الجافة في العالم وأشهرها على الإطلاق. وقد نالت اليخوت التي بناها RIVA آنذاك شهرة لا تُضافي من حيث جودتها وبراعة حرفتها، حيث أصبحت هذه الشهرة هي الأساس الذي استندت إليه الأجيال المتعاقبة على إدارة هذه الشركة. وتقول فاي بدرو، مديرة تطوير الأعمال في ISORA Yachts: "تشعر الشركة بالفخر إزاء تمثيلها لصانعي اليخوت الذين لهم باع طويل في بناء منتجات فاخرة كيخوت RIVA. وكوننا الوكيل الحصري لهذه اليخوت في دول الخليج العربي، فإننا عازمون على إطلاق يخت RIVA RAMA 44 لعام 2005 خلال معرض دبي لليخوت في منتصف شهر آذار/مارس الحالي، ونحن نشعر بأن الشراكة القائمة ما بين شركتي RIVA وISORA هي التكامل بحد ذاته، إذ كلنا يمثل الجودة العالية

خدمات ISORA Yachts

- الفخر والإنقاذ
- تجهيز طاقم الإبحار
- التدريب الفردي
- نادي الإبحار
- عيادات تجميلية لليخوت
- تسجيل اليخوت
- توصيل اليخوت
- حراسة اليخوت
- تدريب بحري معترف به عالمياً
- مجموعة متنوعة من المنتجات البحرية
- الإدارة
- الصيانة
- بيع اليخوت (الجديدة والمستعملة)
- تأجير اليخوت



يخت Scellno-T69

إذ تعتبر من أهم المنتجات البحرية في أوروبا وتشتمل على 22 منتجاً من الشمع الواقي، المنظفات اليدوية، مركبات التنظيف اليدوي، محاليل تنظيف النوافذ والسجاد، بالإضافة إلى مركبات تنظيف جوف اليخوت والجزء الخارجي للمحركات. هذا وقد عُيِّنَت الشركة حديثاً الوكيل الحصري لأنظمة سوببيت للتنظيف، التي تمنح جميع اليخوت حماية أكيدة من العوامل الجوية القاسية التي تسيطر على هذا الجزء من العالم عن طريق استخدام أدوات سهلة الاستعمال. وبالتحالف مع أطراف ثالثة مرخصة، تقدم ISORA خدمات تشتمل على تأمين اليخوت، إضافة إلى عمليات المسح والخدمات الأمنية، أما أكاديمية ISORA للتدريب البحري فتحمل ترخيصاً لإصدار شهادات معترف بها عالمياً، حيث تقدم دورات يشرف عليها مؤسسون لديهم فيض من الروح المرحية ويمتازون ببساطة التعامل. كذلك فإن قسم تأمين طواقم العمل في الشركة على استعداد لتوفير المرشحين لكافة المناصب، بدءاً من ريان اليخت وانتهاء بطواقم الضيافة. وتعتبر خدمات الفطير والإقناع على أساس تجاري التي تقدمها ISORA الأولى في منطقة الخليج، أما في حال أريدت نفوذ آثار الأيام والصدأ الذي تتركه مياه البحر المالحة على يفتك، فإن قسم التصليح في الشركة سيأخذ قاربك المتلاكم وينبثق فيه حياة جديدة. كما يدير قسم الرحلات البحرية جميع الرحلات المؤجرة من رحلات الصيد إلى رحلات للتنزيم الفاخرة التي تمتد لأيام واللفظ بالمظلة الشراعية فوق الماء وتاجير الرحلات السريعة. ■

سياسة "عميل مدى الحياة". جمع امتلاك الشركة مكاتب لها في نادي دبي الدولي للرياضات البحرية، بالإضافة إلى مكاتب خدمات مساندة في فندق فيرمونت دبي، فإنها ستكون في قلب كل ما يتعلق بالإبحار واليخوت في المنطقة. فخدمات ما قبل وبعد البيع التي تقدمها ISORA تشتمل على مدى كبير من المتطلبات، من التدريب على الإبحار ومهارات التعامل مع اليخوت، إلى الصيانة التي يساندها فريق من المحترفين ذوي المهارات العالية. كما يشكل تعيين شركة ISORA وكيلاً حصرياً في دول مجلس التعاون الخليجي لمجموعة منتجات بلو نايفي مصدر قوة لها،

والإلتزام الكامل بالسوق وبالعملاء.

أما شركة SEA LINE فهي واحدة من أهم الشركات الأوروبية التي تعمل في مجال بناء اليخوت منذ 32 عاماً. فميل هذه الشركة للابتكار، مزوج بتصاميم عالية الجودة وعصرية، فظهر في جميع خطوط مجموعة يخوتها. فكل واحد من يخوت SEA LINE، ابتداءً من طراز SEA LINE S 25 إلى يخت الشركة الجديد من طراز T 60، قد تم بناؤه مع أخذ معايير الابتكار والتصاميم الإنشائية في عين الاعتبار. وعليه فإن شركة ISORA تتطلع قديماً لشراكة مثمرة مع يخوت SEA LINE

وبالتنسية لشركة SUGAR SAND فإنها تقوم بعمليات إنتاج القوارب منذ فتحت أبوابها في العام 1993، لتتمو باطراف بحيث أصبحت محركات ميركوري الرياضية الفاخرة التي تنتجها الشركة هي المعيار الذي تتبعه الشركات الأخرى في عملية إنتاج محركاتها. وقد نجحت SUGAR SAND في الحفاظ على مركز القيادة في مضماري الأداء والتصاميم منذ ذلك الحين. وتعتبر الشركة أكبر مصنع لليخوت في ولاية نورث داکوتا الأميركية، حيث تقوم نخبة من المهندسين وعشاق هذه الرياضة الذين يتخذون الجودة العالية شعاراً لهم، ببناء هذه القوارب التي تمثل أرقى معايير المهارة الحرفية الأميركية.

مروحة متكاملة من الخدمات

يقول الكابتن ستيفن كوربيت، مدير قسم تطوير الأعمال البحرية لدى ISORA Yachts: "إن الشركة تنوي طرح ودعم



قارب Sugar Sand

حضور قوي لـ "شل" في قطر إنشاء "قطر للغاز 4"



عبدالله العطية

وقعت "قطر للبترول" جملة اتفاقات لتعزيز قدراتها الإنتاجية من الغاز الطبيعي المسيل، وفي الصناعات البتروكيميائية. والجزء كان الانفاق الذي تم توقيعه مع مجموعة شركات رويال دوتش شل لإنشاء مشروع ضخم للغاز الطبيعي المسيل، في رأس لغان الصناعية، أطلق عليه اسم "قطر للغاز 4".

وقع الاتفاقية مع "قطر للبترول" النائب الثاني لرئيس مجلس الوزراء، ووزير الطاقة والصناعة عبد الله بن حمد العطية والرئيس التنفيذي لمجموعة شركات رويال دوتش شل يرون فان در فير.

يشمل مشروع "قطر للغاز 4" إقامة منشآت متكاملة لإنتاج الغاز بطاقة 1,4 مليار قدم مكعب في اليوم من الغاز وكميات كبيرة من السوائل المصاحبة من حقل الشمال في قطر، وخط إنتاج لسوائل الغاز الطبيعي ينتج نحو 7,8 ملايين طن في السنة من الغاز الطبيعي المسيل لمدة 25 سنة. وتتوزع ملكية "قطر للغاز 4" بين "قطر للبترول" بنسبة 70 في المئة وشركة شل بنسبة 30 في المئة.

وقع العطية أيضاً خطاباً مع شركة شل للصناعات الكيماوية لإقامة مجمع بمواصفات عالمية لتكسير الإيثان ومشتقاته، في مدينة رأس لغان الصناعية في قطر. ومثل "شل" في حفل التوقيع المديرية التنفيذية ليندا كوك.

ومن المتوقع أن يبدأ المصنع إنتاجه مطلع العقد المقبل، وسيتم تسويق منتجاته في الأسواق الآسيوية.

ووقعت ليندا كوك اتفاقيات أخرى مع مؤسسة قطر للتربية والعلوم معجلة بعضو مجلس الإدارة عبد الله الفيضي، لإنشاء "مركز شل التعليمي للأبحاث والتنمية"، الذي ستتركز أنشطته في المؤسسات التعليمية والجامعات في قطر لتتمكين نقل التكنولوجيا، لا سيما تقنيات تحويل الغاز إلى سائل. ومن المتوقع افتتاح المركز في مطلع العام 2006، وتقدر قيمة الاستثمارات في هذا المشروع بـ 100 مليون دولار.

إلى ذلك، تحضر مؤسسة قطر للبترول لبناء 4 مصانع جديدة للغاز المسيل (GTL) وأوضح مسؤول في المؤسسة أن الشركات الملتزمة بمواصلة هذه المشاريع هي: ماراثون كوربوريشن للنفط (MRO)، وكووكو فيليبس (COP)، اكسون موبيل (XOM)، وساسول بالتعاون مع شفرون تكساكو (CVX)، ويُتوقع أن تنتج هذه المصانع نحو 500 مليون برميل من الغاز المسيل في اليوم.

اليمن: مشروع لتصدير الغاز المسيل بـ 3 مليارات دولار



د. رشيد باربع

تخطط الحكومة اليمنية لتنفيذ مشروع ستراتيجي يشمل ربط جميع القطاعات المنتجة للغاز المسيل في اليمن بشبكة موحدة، بغرض تصديره إلى الخارج. وتبلغ تكلفة المشروع نحو 3 مليارات دولار.

وأوضح وزير النفط والمعادن، رشيد باربع أن المشروع العملاق الذي سيبدأ تنفيذه هذا العام يتضمن إقامة منشآت إنتاجية وتجميعية كبيرة في كل القطاعات، وشبكة أنابيب تمتد من منطقة صافر في محافظة مأرب وحتى حضرموت، وترتبط المحطات الجنوبية والوسطى ببعضها.

جديد سيتم إنشاؤه في محافظة شبوة على البحر العربي، وقال أن جميع الدراسات المتعلقة بالمشروع أتممت، إضافة إلى شروط المناقصات التي سطرها الوزارة للشركات الراغبة في تصدير وشراء الغاز اليمني. وتمتلك اليمن احتياجات كبيرة من الغاز تصل إلى ما يزيد على 165 تريليون طن متري، منها 67 مليون طن من الغاز المسيل القابل للتصدير. وعلى صعيد آخر أعلنت "كوتال"، الشريك الرئيسي في يمن LNG، أن الشركة وقعت ثلاثة عقود مبدئية لبيع الغاز المسيل، تصل مدة كل عقد إلى عشرين سنة. والشركة هي عبارة عن كونسورتيوم تقوده "كوتال" بنسبة 42,90 في المئة، مع مؤسسة غاز اليمن بنسبة 23,10 في المئة، مؤسسة هنت للبترول بنسبة 18 في المئة، ومؤسستين كويتيتين هما: SK Corporation بنسبة 10 في المئة و"ميوداي كوربوريشن" بنسبة 6 في المئة. وتوقعت "كوتال" أن يبدأ تصدير الغاز إلى الولايات المتحدة الأميركية مع بداية العام 2009 لمدة 20 سنة.

"نافتوغاز" الأوكرانية: تستكشف النفط في الفجيرة

أعلنت شركة "نافتوغاز" الأوكرانية أنها أبرمت اتفاقاً مع حكومة الفجيرة في دولة الإمارات العربية المتحدة للبدء بعمليات استكشاف وإنتاج حقول النفط والغاز الصلبة في الإمارة. وذكر نائب رئيس الشركة اليكسي كسيليونوف أن الاتفاق تم عبر شركة "نافتوغاز الشرق الأوسط" وهي مشروع مشترك بين الشركة الأم وشركة "الجزيرة للتنمية المشاريع والتجارة"، ومقرها أبو ظبي، ويمكها الشيخ سيف بن زايد آل نهيان، وزير الداخلية.

وقال كسيليونوف أن شركته خصصت 500 مليون دولار كاستثمارات في مشروعات الاستكشاف والتقييم، والتي ستمتد على ثلاث مراحل، ومرحلة أخرى للتطوير، مشيراً إلى أن مدة الامتياز بعد دخول مرحلة الإنتاج تصل إلى 30 عاماً.

وأوضح مسؤول مراقبة المشروع في "نافتوغاز" طلال الحصن أن دراسات سابقة أشارت إلى وجود احتياطي يقدر بـ 4,5 تريليون قدم مكعب من الغاز الطبيعي و11 مليار برميل من النفط الخفيف في مكان بحري وبري في الفجيرة، مشيراً إلى أن "نافتوغاز" تخطط لزيادة ميزانية للمشروع إلى مليار دولار في حال اكتشاف هذه الثروة. ■

INSPIRATION COMES STANDARD



الرماس
حدة
الرماس
الرماس
الرماس
الرماس

[illegible]

يضم 10 مناطق على مساحة 81 مليون م²

"نخيل" تطلق "واجهة دبي البحرية"

دبي - الاقتصاد والأعمال



واجهة دبي البحرية: المرحلة الأولى للـ "القناة العربية"

بعد عامين من العمل على وضع الخطط الرئيسي للمشروع، أطلقت شركة "نخيل" للتطوير العقاري "واجهة دبي البحرية" (Dubai Waterfront)، وهو المشروع الأكبر من نوعه في العالم بمساحة 81 مليون متر مربع، ويضم 250 مجتمعاً ومشروعاً استثمارياً موزعة على 10 مناطق.

المشروع الذي تبلغ كلفته مليارات الدولارات، سيستغرق تطويره من 5 إلى 10 سنوات، وبخلاف المشاريع الأخرى التي تشهدها دبي، حيث تقوم الحكومة بتطوير البنية التحتية، فإن المستثمرين سيكونون مسؤولين عن تطوير البنية التحتية للمشروع.

"واجهة دبي البحرية"، ما يتيح لهم تحقيق عائد على الاستثمار يفوق 44 في المئة بحسب مصادر "نخيل".

ولهذا الغرض، أنشأت "نخيل" شركة "واجهة دبي البحرية" (DWC)، على أن تمتلك 51 في المئة من أسهمها، مقابل طرح نسبة 49 في المئة الباقية لعدد من المستثمرين المختارين.

وسيقم إنشاء المشروع في الجزء الأخير غير المطور من الواجهة البحرية لإمارة دبي، حيث يقع على بعد 35 كلم جنوب غرب مدينة دبي على حدود إمارة أبوظبي، ليمثل المرحلة الأولى من مشروع أكبر

يبلغ طوله نحو 75 كلم هو "القناة العربية" (The Arabian Canal)، وستركز المرحلة الأولى من "واجهة دبي البحرية" على تطوير "مدينة العرب" التي تشكل وسط مدينة تجارية، وتتضمن "البرج" أحد أعلى المباني في العالم.

تجدر الإشارة أن مشروع "واجهة دبي البحرية" المحاذية لجزيرة "النخلة - جبل علي"، يتكوّن من 10 مناطق، هي: الراس، الكورنيش الخارجي، الكورنيش الداخلي، شبه الجزيرة، مدينة العرب، المينا، الريفيير، الفزهة، بوليفارد النخلة والتقاطع. ■

المشروع بالأرقام

- تطوير شبكة طرق بطول 600 كلم، أي ما يفوق المسافة بين دبي والبحرين التي تبلغ 481 كلم.
- شق قنوات داخلية وممرات مائية بطول 370 كلم، وهو 9 أضعاف شبكة القنوات البحرية لمدينة فينيسيا، و 5 أضعاف شبكة قنوات مدينة أمستردام.
- حجم عمليات الحفر 900 مليون متر مكعب، أي 15 ضعف أعمال الحفر لشق قناة السويس.
- إيجاد وجهة ساحلية جديدة بطول 850 كلم، تساوي 12 ضعف مساحة الشريط الساحلي الحالي لإمارة دبي (باستثناء جزيرة النخلة - جميرا).
- إيجاد 5 كلم مربع من الشواطئ المرجانية، توازي 1000 ملعب كرة قدم.
- يستضيف 400 إلى 750 ألف شخص لغرض الإقامة أو العمل.
- يضم 150 إلى 200 فندق.

حجم المشروع مقارنة ببعض الوجهات العالمية

الموقع	ميل مربع
واجهة دبي البحرية وقناة العربية	170
جزر بارابانوس	166
مقاطعة لندن	117
واشنطن دي سي	68
ديزني وورلد - فلوريدا	46
جزيرة حيرسي	45
مدينة باريس	41
واجهة دبي البحرية	31
جزيرة مانهااتن	23
جزيرة بريمودا	21

إدراج "الخليج للتعمير"

في سوق البحرين

أعلنت شركة الخليج للتعمير عن بدء تداول أسهمها في سوق البحرين للأوراق المالية، وقال الرئيس التنفيذي للشركة محمد الطواش إن "تعمير" وقعت اتفاقاً مع البورصة لبدء التداول، كما سيتم إدراج أسهم الشركة في سوق الكويت للأوراق المالية.

وكانت "الخليج للتعمير" تحولت إلى شركة مساهمة عامة

وطلحت نحو 10 ملايين سهم للاكتتاب العام الشهر المنصرم لزيادة رأس المال وتمويل التوسع في عملياتها.

وتستثمر الشركة 82 في المئة من مجموع استثماراتها في مملكة البحرين و14 في المئة في المملكة العربية السعودية، إذ تمثلها شركة "عقارات الخليج"، و3 في المئة في دبي و1 في المئة في الكويت. ويملك "بيت التمويل الخليجي" 30 في المئة من أسهمها، فيما يملك "بيت الاستثمار الخليجي الكويتي" 20 في المئة، ويبلغ رأس مالها حالياً 50 مليون دولار.

يذكر أن "الخليج للتعمير" هي أول شركة عقارية يتم إدراج أسهمها في سوق البحرين المالية.

طرح برج بونيفتون

في بحيرات الجميرة للبي

أعلنت مجموعة بونيفتون بالتعاون مع شركة بيتر هومز، عن طرح برج البونيفتون تاور في بحيرات الجميرا للبيج، ويقع البرج بالقرب من ملعب الغولف "مونتيفرمي" وفندق برج العرب وشاطئ الجميرا. وأعتبر مدير التطوير الخارجي لمجموعة بونيفتون آلان بوستوك أن البرج يوفر خيار الإيجار للتملك مع إمكانية الحصول على عائدات تصل إلى 14 في المئة.

من ناحية قال مسؤول المشاريع الخاصة في "بيتر هومز" والتر هارت أن التعاون بين المجموعتين سيعزز ثقة العملاء في المشروع. يذكر أن برج بونيفتون يضم 40 طابقاً، ومن المتوقع الإنتهاء من المشروع في كانون الأول / ديسمبر 2007.



من اليسار: آلان بوستوك وترتر هارت

إطلاق

"عقارات الخليج"

أطلق مستثمرون من السعودية والكويت والبحرين شركة عقارية في الرياض تحت اسم "عقارات الخليج" خاصة بالاستثمار والتطوير العقاري، برأس مال تأسيسي قدره 325 مليون ريال مقسمة على 65 مليون سهم متساوية القيمة، وكل سهم بقيمة 50 ريالاً.

مجموعة الفطيم:

مركز تسوق في البحرين

أعلنت مجموعة ماجد الفطيم للعقارات أنها ستقوم ببناء مركز تسوق وترفيه في النخلة بتكلفة تصل إلى 400 مليون دولار.

وقال الرئيس التنفيذي لشركة ماجد الفطيم بيتر واليشوسكي إن المشروع سيضم 20 صالة للسينما و350 متجراً ومركزاً للترفيه العائلي وفندقين يشملان 700 غرفة. وسيتم الانتهاء من بناء المركز في العام 2007، وسيشيد على مساحة تصل إلى 1.8 مليون قدم مربع، وسيضم أكبر منتزه مائي في منطقة الشرق الأوسط على مساحة 135 ألف قدم مربع.

"الماسة" للاستثمارات:

"مارينا دايموند" في دبي

استكملت شركة الماسة للاستثمارات، وهي الشركة التي تنتمي إلى فئة جديدة من مطوري المشاريع العقارية في دبي، بناء الأساسات والبنية التحتية لبنى "مارينا دايموند" الذي تتولى تنفيذه. ويحتل البرج، وهو الأول في مجموعة الأبراج التي ستبنيها

الشركة في منطقة مرسى دبي، بإطلالة ساحرة على المرسى وعلى مياه الخليج العربي.

ويقدم المبنى الأجدد والمؤلف من 15 طابقاً للعملاء خيارات سكنية مطورة لتلبية احتياجاتهم الخاصة والتي تتيج أعلى مستويات الراحة والفخامة. وتسير أعمال إنشاء مبنى "مارينا دايموند" وفقاً للجدول المرسوم لها لتكتمل نهائياً مع نهاية شهر كانون الأول/ديسمبر 2005.

ويعتبر مدير عام الماسة للاستثمارات فارس سعيد الوقع من أهم أسباب نجاح المشاريع العقارية.

Where the night is always young. Where an intimate moment begins with a gentle touch.
Where the feeling is shared only by a special few.

This is Parliament. A unique smoking experience
that brings you smoothness like never before.

The secret lies in Parliament's unique recessed filter. As the flavor travels from the fine
tobacco to the filter, it is drawn into the hollow tip,
where it remains to be savored for complete and unmatched taste.

This smooth flavor is then captured in style by Parliament's round-cornered pack.
A refined look that complements your own style.

Parliament. Truly a distinctive cigarette for distinctive individuals.

WELCOME TO A SMOOTHER PLACE.

100% TOBACCO
DISTINCTLY SMOOTH

PARLIAMENT



تحذير صحي: التدخين



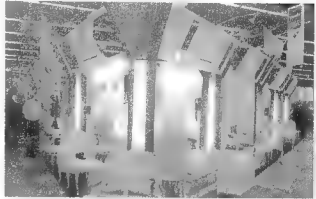
ين صار جداً بصحتك.

معرض باريس للأثاث:

آفاق جديدة للصناعة العربية



جناح للمصممين اللبنانيين



الجناح المصري

في المئة من الصادرات، كما تصدر الشركة إلى مختلف الدول الأوروبية وأميركا. وتحدث عسل عن محافظة دمياط المصرية التي تعتبر أكبر مركز لصناعة الأثاث في الشرق الأوسط، والتي تضم 45 ألف ورشة و25 مصنعا لصناعة الأثاث.

• **نبيل مونس، صاحب شركة غيخت بوكس Gift Box** اللبنانية المتخصصة في تصنيع الأدوات المكتبية والأثاث شارك في المعرض بشكل فردي، وللمرة الأولى، واعتبر أنها مناسبة لفتح آفاق جديدة لمنتجاته التي تتمتع بجودة عالية وبأسعار تنافسية، وفرصة التعريف بمنتجاته الأوربي على جودة الصناعة اللبنانية وقدرتها التنافسية.

• **نبيل قفصي، مدير التظاهرات التجارية** في مركز النوبس بالصادرات التابع لوزارة التجارة التونسية قال إن المشاركة التونسية شملت منتجات متنوعة كلاسيكية وحديثة، إضافة إلى المنتجات الحرفية، العديد المطروق... مضيفا أن مساهمة مركز النوبس بالصادرات تهدف إلى تثقيف الحضور التونسي ودعم المؤسسات التونسية في التظاهرات والمعارض الدولية.

• **السيدة شيراز صباح، مدير عام شركة إمبوريو، تكنولوجيول وتكنوسيديا، المتخصصة في صناعة الأثاث المنزلي الحديث،** قالت إن مشاركتها هي الأولى للمعرض، تهدف إلى دراسة الأسواق الأوروبية وإمكانية تشغيل الصادرات باتجاهها. وأشارت إلى الإقبال الجيد على المعرض ونوعية الحضور. ■

للمصريين قال إن التواجد المصري شمل صناعة الأثاث الكلاسيكي والودرن، وأشار إلى اللبزة التنافسية للصناعة المصرية بفضل مهارة اليد العاملة والأسعار التنافسية. وقال إن حجم صادرات الأثاث المصرية يصل سنوياً إلى 200 مليون دولار.

• **نصر عسل رئيس شركة عسل للأثاث،** المتخصصة في صناعة الأثاث الكلاسيكي، قال إن إنتاج شركته مخصص بمجمعه للتصدير، وتشكل الأسواق العربية نسبة 50



الجناح العربي



جناح غيخت بوكس

احتضنت باريس في منتصف كانون الثاني / يناير الماضي معرضها السنوي الدولي للأثاث، الذي يعتبر من أهم التظاهرات الدولية في مجال الأثاث والتصميم الداخلي ولوازم الديكور المنزلي والأثاث الفاخض يعقود تأثيث الفنادق والمكاتب والمنشآت العامة. وقد شكّل المعرض بمساحته البالغة 180 ألف م2 مناسبة لأكثر من 1200 عارض من 40 دولة، لالتقاء نحو 43 ألف زائر متخصص من مختلف دول العالم.

الولاد العربي، ولو كان خجولاً، إلا أنه كان أكثر حضوراً من السنوات الماضية. وقد تملتت مصر من خلال جمعية المصدرين المصريين بواسطة 12 شركة مصنعة على مساحة 370 م2، المشاركة التونسية شملت ثمانين شركات توزعوا على مساحة 240 م2، إضافة إلى مشاركات منفردة من لبنان والمغرب، كما شهد المعرض للمرة الأولى جناحاً خاصاً ومميزاً بالمصممين اللبنانيين في مساحات المفروشات، الإضاءة، الجوهرة، الثياب... وقد لاقى إقبالاً من قبل الزوار، بفضل ما تضمنه من أفكار إبداعية جديدة وتصاميم مميزة، وكان فرصة لـ 31 مصمماً لبنانياً شاباً للمشاركة في هذه التظاهرة العالمية بمبادرة من المصمم اللبناني العالمي ولين صوايا، وبدعوة خاصة من منتظمي المعرض.

الإقتصاد والأعمال زارت المعرض والتقت ببعض المعارضين من الدول العربية؛

• **محمود بيومي** من جمعية المصدرين

Think Business.

Think Tourism.

Stop Further...

AAWTTÉ 2005

Arab World Travel and Tourism Exchange

BKL, Beirut

Organized by



ROYAL

Gold Host Hotel



QATAR
الدولة القطرية
Emirate of Qatar

Guest Country

Middle East
Travel
YOUR NEXT DESTINATION
Official Magazine

PO Box: 113/6194, Hamra, Beirut 1103 2100, Lebanon

Tel: +9611/80200, Fax: +9611/80206, AAWTTÉ Hotline: +9611792654

E-mail: awtte@iktissod.com

"فلامينغو" و"غولدن توليب" في كل عاصمة عربية

مكرزل: 50 فندقاً في 2005

بحر 8 إلى 10 في المئة.

افتحوا الحدود

□ السياحة البيئية أصبحت تحتل موقعاً أساسياً في خطط الشركات العالمية العاملة في المنطقة لاستقطاب الزبائن إلى فنادقها، كيف تنظرون إلى نمو هذه السوق؟

□ هناك مفهوم خاطئ لدى البعض أن السياحة البيئية تأتي فقط من السعودية والخليج إلى لبنان أو مصر، بينما العكس أيضاً هو الصحيح، فهناك سياحة بيئية معاكسة نمو الخليج تشهد نمواً ملحوظاً، نتيجة تخفيض أسعار الغرف وتكلفة السفر، وما قامت به دبي من ترويج لنفسها كمقصد سياحي خلال الأعوام الماضية، حسن كافة الوجهات في الشرق الأوسط، فعلى غرار دبي تمكنت البحرين والدوحة وأبوظبي وحتى بيروت والشارج، إذ استضاف الجميع من الدعاية التي قامت بها دبي لأنها لم تقم على تقديم العروض إلى دبي فقط بل ومهداً أيضاً.

□ لكن معوقات كبيرة ما زالت تقف في طريق السياحة البيئية، ما السبيل إلى إزالتها؟

□ السياحة البيئية تطوّرت رغم المعوقات التي نذكرها دوماً ونطالب حكوماتنا بإزالتها، ويضربون أن "يعوا" ويفهموا ويتعلّموا أهمية فتح حدودنا وتسهيل تأشيرات الدخول لبعضنا البعض، ولكن - للأسف - فإن القوار السريتراتيبي بفتح الحدود يفضع للمناخ السياسي قبل أي شيء آخر.

□ البعض يتحدث عن فقاعة عقارية تهدد مسيرة دبي السياحية، هل تمشون ذلك؟

□ أنا لا أرى أي فقاعة (Bubble) تهدد دبي، بل ما أراه أن هذه الأرض خصبة اقتصادياً واستثمارياً وتجارياً وعقارياً وسياحياً، وطلما أن عوامل الأمن والانفتاح واحترام الزائر والتسهيلات وفرص العمل متوفرة، فلا أظن أن النمو سيتوقف. فـ"جسي" مشرحة لأن تكون من أكثر الوجهات المطلوبة سياحياً في الأسواق العالمية خلال العام 2005. ■



أمين مكرزل

نهاية هذا العام 25 فندقاً "كرانشايز" و15 فندقاً تحت الإدارة و10 فنادق كأعضاء (Member Hotels)، باعتبارنا الممثلين المصريين في المنطقة لشركات Sterling Summit و Preferred للخدمات، والمنتميات.

□ هل أنتم مطمئنون إلى أداء القطاع الفندق في المنطقة خلال العام 2005 مقارنة بالعام الذي سبق؟

□ العام 2004 من السنوات التي شهدنا فيها أداء مميزاً لقطاع الفنادق في دول الشرق الأوسط كافة، ونلصق بالإستناد إلى دول مؤشرات مهمة: نسبة التغطية وسعر الغرفة وعائد الفندق. فقد شهد العام الماضي تحسناً بما لا يقل عن 15 في المئة بالنسبة للعائد على الغرف (RevPAR)، وسيمكمل هذا الاتجاه في العام 2005، إذ نتوقع تحسناً في العائد عن العام الماضي



السياحة البيئية تطوّرت

رغم المعوقات

... و"الفقاعة" لا تهدد دبي



دبي - مايا ريديان

اختتمت مجموعتنا "فلامينغو" و"غولدن توليب" للفنادق والمنتميات العام 2004 بجعبة تضم 23 فندقاً في المنطقة، محققة بذلك الأهداف التي رسمتها، ومؤمنة انتقالاً سلساً إلى العام 2005 الذي يحمل العديد من المشاريع التوسعية الطموحة. رئيس شركة "فلامينغو" والمدير الإقليمي لمجموعة "غولدن توليب" د. أمين مكرزل، تحدث لـ "الاقتصاد والأعمال" عن هذه المشاريع وتناول مستقبل القطاع الفندقي في العالم العربي، مطلقاً الدعوة القديمة - الجديدة لنول للنتقة: "افتحوا الحدود السياحية".

□ كيف تقيّمون أداء شركتي "فلامينغو" و"غولدن توليب" للعام 2004؟

□ تركّزت خططنا للعام 2004 على زيادة عدد الفنادق التي نديرها أو نحمل علامتنا التجارية (Franchise) من 14 فندقاً في 22، وقد حققنا هذا الهدف من خلال إدارتنا لـ 11 فندقاً، بينها 3 قيد الإنشاء، في حين يحمل 12 فندقاً علامة "فلامينغو" أو "غولدن توليب"، أي بزيادة فندق واحد عن الهدف المأمول. وقد نتج هذا التوسع عن خطة استراتيجية وضعناها قبل 3 أعوام وتحصرو حول التواجد في العواصم العربية كافة، والجدير بالذكر أنه تم اختيارنا لإدارة الفندق الوحيد في قرية المعرفة في دبي والذي يحمل علامة "توليب إن" وتم افتتاحه أوائل العام الحالي، ونحن نعتبر الأمر بمبادرة "أول الغيث قطرة"، إذ هناك 3 فنادق كبرى قيد الإنشاء وقّعنا عقودها ومنتظر إنجازها هذا العام للمباشرة في إدارتها.

□ ماذا عن خطتكم التوسعية بالنسبة للعام الحالي؟

□ بالنسبة للعام 2005، فإننا نطمح لإدارة فنادق جديدة في 3 عواصم عربية غير متواجدين فيها حتى الآن، وهي الدوحة والدوحة وبيروت، ونأمل أن يصبح لدينا في



Let us wrap you with warmth and care.

Be it a business trip or a casual stroll into our restaurants, you'll immediately feel welcome at Rotana Hotels. A highly devoted team provides superior service and exemplary levels of personal care to ensure that every moment spent is a memory you will always cherish.



THERE'S ONE FOR YOU

Abu Dhabi • Al Ain • Beirut • Damascus • Doha (2006) • Dubai
• Fujairah (2006) • Hurgada • Kuwait (2006) • Sharjah • Sharm El-Sheikh

www.rotana.com

"تسونامي" طغت على ملتقى آسيا السياحي ATF دعوة للترويج المشترك ودعم السياحة البيئية

لانكاوي - زينة أبوزكي



مهاثير محمد بالنباس التقيدي

مناقشات وقرارات

وشارك في المنتدى بدوره الـ 24، وزراء سياحة الدول الأعضاء وهي: ماليزيا، تايلند، إندونيسيا، فيليبين، سنغافورة، فييتنام، كامبوديا، بروناي، ميانمار، والاسلاو، إضافة إلى وزراء اليابان، الصين وكوريا الذين شاركوا تضامناً مع تلك الدول. كما حضر نحو 2000 مشارك، منهم 200 صحفي، دعمتهم هيئة الترويج السياحي التابعة لوزارة السياحة بالتعاون مع شركة الطيران الماليزي للمساهمة في الترويج وتقديم الصورة الحقيقية لماليزيا التي عُقد المؤتمر فيها للمرة الخامسة، حيث يعقد كل سنة في بلد من الدول التابعة للمنظمة.

وأبدى الوزراء أسفهم الشديد للخسائر الكبيرة في الأرواح والممتلكات جراء الكارثة. وأكدوا تضامنهم والتزامهم بتقديم العون للدول الأعضاء لإعادة بناء اقتصادهم والإسراع في إعادة إعمار وتاهيل القطاع السياحي. وشدد المتحدثون على أن قطاع السياحة هو واحد من أهم القطاعات وأكثرها ديناميكية للمنطقة، لما يوفره من فرص عمل واستثمار لشريحة كبيرة من المجتمع بما فيها الطبقات الفقيرة والمتوسطة وتلك التي تعيش في المناطق النائية. وأشاروا إلى التطور السريع الذي تشهده السياحة العالمية، ما يولد الكثير من الفرص والتحديات لدول المنطقة. ويستدعي هذا التطور تغييراً في النهج للتعتمد والحركة

طغت أجواء أمواج للد البحري "تسونامي" التي أحدثها الزلزال الذي ضرب سواحل جنوب شرق آسيا في 26 كانون الأول / ديسمبر الماضي، على جلسات ومناقشات المنتدى السياحي لمنظمة دول جنوب شرق آسيا، الذي عُقد مؤخراً في جزر لانكاوي السياحية في ماليزيا، وكان لافتاً حضور رئيس وزراء ماليزيا السابق مهاثير محمد تمتحدث رئيسي في المنتدى، والذي دعا إلى ضرورة العمل المشترك لتحقيق الفوائد من القطاع السياحي. كما استحوذت المناقشات على الخطوات التي يجب اتخاذها لعودة القطاع السياحي في هذه الدول إلى ما كان قبل الزلزال، والعمل الجاد لترميم صورة هذه البلاد السياحية التي يعتمد معظمها على موارد السياحة.

مساوره بشرية. إلى المناخ والموقع والحضارات المتنوعة. وشدد على أن الدول الآسيوية تتخاضه في كثير من الأشياء وتختلف أيضاً في الكثير، وهذا ما يجب التركيز عليه بالترويج المشترك، مؤكداً على أهمية السياحة البيئية بين هذه الدول. ولفت إلى إمكانية الاستفادة من المناخ الكثير الرطوبية في هذه الدول بترويجيه في المناطق الجافة، وركز على أهمية السياحة كونها قطاع عمل يرضح السوية في الأسواق.

في جلسة الافتتاح، التي حضرها نحو 600 شخص، دعا رئيس وزراء ماليزيا السابق مهاثير محمد إلى تفعيل التعاون وجعل هذه الدول إقليماً سياحياً موحداً، وما يعني من إجراءات مشتركة كتوحيد التاشيرة والترويج المشترك. وأكد أن الوقت حان للتركيز على السياحة باعتبارها مصدر دخل كبير لدول آسيا. وأشار مهاثير محمد إلى أن الدول الآسيوية تمتلك الكثير من المعلومات السياحية لا يمتلكها سواها، من



جناح ماليزيا



وزراء السياحة يولسولهم موللر مولل

أشاد الوزراء المشاركون بجهود منظمة السياحة العالمية التي نظمت جلسة خاصة في جزيرة "فوكيت" في تايلند لحدادك تداعيات الزلزال والعمل على الحد من الآثار السلبية التي طالت القطاع السياحي في تلك الدول وإيجاد حلول ووسائل لمعالجة هذه الآثار.

حقق قطاع السياحة في دول جنوب شرق آسيا نمواً قياسياً العام الماضي، حيث بلغ عدد السياح الوافدين إلى هذه الدول أكثر من 44 مليون سائح بنسبة زيادة بلغت 35 في المئة عن العام 2003.

الوجهات وتشجيع مواطني بلادهم على السفر والسياحة. وشكل المنتدى أرضية خصبة للتعاون وتبادل وجهات النظر والتعارف حيث عقد على هامشه وفي باحة المعرض المصاحب أكثر من 13300 موعد عمل، إضافة إلى إعطاء الفرصة للدول الأعضاء لشرح إمكاناتهم السياحية، إذ خصص لكل دولة من هذه الدول جلسة خاصة لعرض إمكاناتها السياحية وشبل استغلالها وتطويرها. وتميزت كل من إندونيسيا التي أكدت على أن 95 في المئة من مساحتها لم يشملها الزلزال وهي جاهزة لاستقبال السياح. في حين جاءت مداخلة تايلند مقنعة للسياح بالعودة حيث خصصت تايلند 700 مليون دولار لإعادة تأهيل قطاعها السياحي، كما دعت إلى الإسراع في ترسيخ آلية التعامل مع الأزمات.

السريعة من أجل تحقيق الفوائد لقطاع السياحة وضمان استمراريته لكونه يقدم الاقتصاد ككل.

وأكدوا عزمهم على استمرارهم في توثيق وتمييق التعاون في ما بينهم من أجل دمج المنطقة بالسياحة العالمية مع حلول العام 2010 لتأكيد السلام والأمن والاستقرار والتطور، كما شددوا على أنهم سيستمرون بالعمل لتأكيد أن قطاع السياحة في دولهم هو واحد من أكثر القطاعات نمواً في العالم. كما طالبوا الدول الكبرى أن تكون أكثر عدلاً في إطلاق تصديرات رعاياها من السفر إلى دول آسيا، حيث أن كل البلدان معرضة للنتكسات. وقد أبدى وزراء كل من اليابان، الصين وكوريا، وهم من خارج المنظمة، استعداد بلدانهم لدعم السياحة في هذه المنطقة. وطالبوا الدول الأعضاء إعلامهم بكل المستجدات للعمل على ترويج هذه



جناح فيلدين



جناح تايلند

هيلتون تتوسع في حلب ودمشق وعمان

5 فنادق جديدة في مصر خلال 3 سنوات



أشرف سنبسر: اجتذاب السياحة ذات العائد المرتفع

القاهرة: الاقتصاد والأعمال

بدأت سلسلة فنادق هيلتون العالمية، التي تدير 400 فندق موزعة على 70 دولة عبر العالم، بينها 40 في منطقة الشرق الأوسط اتباع استراتيجية جديدة في المنطقة تلوم على التوسع الأفقي والرأسي.

وتتطلق "استراتيجية هيلتون الجديدة في الشرق الأوسط من محورين" حسب نائب رئيس هيلتون العالمية في مصر وسورية والأردن ولبنان أشرف سنبسر الذي التقته "الاقتصاد والأعمال".

المحور الأول يتمثل في التوسع الأفقي عبر افتتاح فنادق جديدة تتوزع بمعدل 5 فنادق في مصر وفندق واحد في كل من حلب ودمشق وعمان، في إشارة واضحة لتجاهل عمليات الإرباب وعدم الاستقرار السياسي في المنطقة، فمثل هذه الحوادث، كما يقول كم تعد مقصورة على الشرق الأوسط بل تجتاح العالم كله ومن ثم يجب ألا تجعل هذه القضية عبئاً على طريق توسع الأعمال وإن كان من الأفضل حدوث استقرار سياسي في المنطقة.

إحجار عكن النجار

أما المحور الثاني لاستراتيجية هيلتون العالمية فهو ما يجعل اختياره إيجاباً يعكس التيار. فعلى الرغم من أن المنطقة تكاد تصنف عالمياً ضمن مربع السياحة الرخيصة إلا أن سلسلة فنادق الهيلتون تسعى في المرحلة المقبلة إلى اجتذاب سياحة مرتفعة العائد عبر تجديد خدماتها وبالتالي الحصول على أسعار أعلى. هذه الاستراتيجية جذبت هيلتون إلى تركيز حصة كبيرة من نشاطها في السوق المصرية باعتبارها كبرى الأسواق السياحية في الشرق الأوسط. وعن أسباب ذلك يقول سنبسر: "لأنها سوق كبيرة فعن الطبيعي أن تركز العائلة كما أننا أخذنا من مصر نقطة ارتكاز للتوسع في أسواق المنطقة".

للتطوير للحصول على ثقة العملاء، الأمر الذي يعزز قدرتنا على الدخول في أسواق جديدة وطر منتجات جديدة. وطبقاً لأحدث البحوث العالمية فقد تصدرت هيلتون المرتبة الأولى في مصر والشرق الأوسط خلال العام 2004. ومهدنا أن نستمر في المقدمة إلى لم يكن في المرتبة الأولى.

وعن حصة هيلتون في السوق، يقول: من الصعب تحديدها على نحو دقيق ذلك لأننا نعمل في مدن مختلفة، فعلى سبيل المثال حصتنا في شرم الشيخ تختلف عنها في القاهرة أو الغردقة. كذلك حصتنا في كل من الأسواق المسترة للسياح، إذ من المعروف أن الأسواق المسترة للسياحة إلى مصر تتمثل بشكل رئيسي في إيطاليا وبريطانيا وألمانيا وروسيا. وإذا كانت بريطانيا تعتبر واحدة من هؤلاء الكبار فإننا نحصل على واحد من بين كل 6 سائحين بريطانيين يأتون إلى مصر، ويعود ذلك إلى وجود شبكة تسويق قوية داخل بريطانيا إلى جانب وفرة عدد فنادق هيلتون في مصر بما يتيح فرصة التنوع والاختيار أمام السائح.

وعن تأثير زلزال شرق آسيا على حركة السياحة الراكدة إلى الشرق الأوسط، قال سنبسر: لا نستطيع أن نتحدث وقائع وشواهد ما على تحول حركة السياحة من شرق آسيا إلى الشرق الأوسط حتى الآن. ولكن لو حدث جذب للسياحة من هذه المنطقة سيكون بالطبع من أوائل المستفيدين ولكن اعتقد أن السوقين مختلفتين والسائح مختلف. يوجد منافسة ولا تشابه في المنتج ومع ذلك لا يمكن أن تظهر أية مؤشرات قبل مرور 6 أشهر على الأقل.

وعن السوق التركية واحتمال دخولها النادي الأوروبي ما يعني ارتفاع الأسعار فيها، ما قد يؤدي إلى تحول جزء من السياحة الوافدة إليها إلى أسواق الشرق الأوسط؟ يجيب سنبسر: هذا الكلام صحيح في جانب كبير منه. فعلمياً لا يمكن لمنطقة الشرق الأوسط أن تجذب سياحة شرق آسيا ولكنها يمكن أن تجذب سياحة أوروبا التي يتوجه جزء كبير منها إلى تركيا. ولو دخلت تركيا عملة اليورو، سترتفع أسعار الفنادق والخدمات السياحية فيها وبالتالي يمكن أن تستفيد من ذلك المقاصد السياحية الشرق أوسطية.

وتنصح نائب رئيس هيلتون بالاهتمام بالجانب الأساسية قبل الاهتمام بأبعاد السياح. لأن لهم هو القدرة الاستيعابية على مستور الطرق والمطارات ومناطق العزارات السياحية وكذلك الخدمات المحفزة. ■

وإذا كنا نسعى لإضافة خمسة فنادق جديدة في مصر على مدى فترة تنتهي في العام 2007، فإن ذلك يتوازى مع توسع جغرافي يمتد من الدار البيضاء حتى إسطنبول شرقاً، ولأن إسبانيا تمتلك امتداداً للشرق الأوسط تتعد حالياً خطة لإضافة 17 فندقاً جديداً، منها فنادق في تاياند والفلبين.

سباق المنافسة

وإذا كانت هيلتون تتجه فلسفة التوسع السريع في الشرق الأوسط فإنها لا تحدد الوحيدة من بين سلاسل الفنادق العالمية في هذا المجال حيث بدأت سلاسل أخرى الدخول بقوة إلى المنطقة مثل ستارورد والفورسيزون. وهذا يمكن في حد ذاته مصدراً للمنافسة الشديدة فكيف تتعامل هيلتون مع هذه المنافسة؟

يجيب أشرف إن سياق المنافسة يخلق نوعاً من الحوافز التي تجعلنا نسعى دائماً

« يشغل أشرف سنبسر حالياً منصب نائب رئيس سلسلة فنادق هيلتون العالمية في: مصر، والسودان، الأردن، لبنان وسورية، ويشرف على 20 فندقاً من فنادق هيلتون العالمية بالإضافة إلى عدد آخر ما زال في مراحل مختلفة من التطوير.

في منتصف العام 1995، شغل أشرف منصب المدير العام المسؤول عن تجديد وإعادة افتتاح فنادق قديمة وقائمة افتتاح فنادق جديدة من فئة الخمسة نجوم ومنها: «هيلتون نيكسون توجا» في أبوجا ولندن هيلتون أولمبية» وفنادق هيلتون في إسطنبول.

وفي العام 1999، أدار سنبسر عملية استكمال وتجديد أقدم فندق لسلسلة فنادق هيلتون العالمية خارج الولايات المتحدة وهو فندق هيلتون إسطنبول، ومؤخراً افتتح هيلتون منتج هيلتون الكويت الذي يمثل عودة «هيلتون» إلى الكويت.

What your loved ones

want for their future

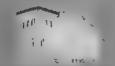


ACHAMRA VILLAGE, AKA

100% freehold

- Apartment and Studio flats from 50 m² upto 175 m² build-up areas
- Town Houses, Semi Attached Duplexes & Luxury Villas from 190 m² upto 560m² build-up areas and Plots varying from 250m² upto 2000m²
- Luxury golf and Marina leisure resorts
- International 18 hole golf course
- Show Villas and sales office on site

**100%
Freehold
Properties**



ACHAMRA VILLAGE
ACHAMRA VILLAGE

Ai Hamia Real Estate Development
P. O. Box 4714 - Ras Al Khaimah, United Arab Emirates
Tel. +971 7 2445048 Fax. +971 7 2445270

Construction in full swing





أيضا تصالح مشروع Laguna Tower

أطلقت فنادق ومنتجعات IFA برج "لاغونا" أو Laguna Tower السكني كجزء من مشروع النخلة جيميرا والبالغ قيمته 100 مليون دولار أميركي في المعرض الاستثماري العقاري الذي جرى في مركز التجارة العالمي في دبي بين 1 و3

شباط / فبراير الماضي. وسيضم البرج المؤلف من 40 طبقة مجموعة متنوعة من الشقق منها الفخم، أو المؤلفات من غرفتي نوم أو ثلاث، هذا إضافة إلى الصالات والطعام والمكاتب. وتراوح أسعار الشقق ما بين 200 ألف و400 ألف دولار. وسيبدأ تشييد البرج في آب / أغسطس من هذا العام، ومن المتوقع إنجازه في الربع الثالث من العام 2007.

Horeca 2005

زيادة في الدول المشاركة والزوار

تستعد بيروت لاستضافة ملتقى الضيافة السنوي الأكبر في منطقة الشرق الأوسط Horeca 2005 ما بين 5 و8 نيسان / أبريل المقبل، للمسئدة الثانية عشرة على التوالي، في مركز المعارض BIEL على مساحة إجمالية تتجاوز 12 ألف متر مربع. ويختص Horeca في الصناعة الفندقية والغذائية ويجمع تحت سقف واحد أكبر عدد من الشركات المرتبطة أعمالها بشكل رئيسي بهذه الصناعات وخدماتها. ويسجل Horeca 2005 مشاركة عدد من الشركات ومن الدول الأجنبية لأول مرة في نشاطاته لتتضمن إلى مجموعة الشركات والدول المواكبة للحدث منذ بدايته. ومن المتوقع أن يجمع الملتقى هذا العام أكثر من 300 عارض من لبنان ودول الشرق، إلى جانب المشاركين من دول أرمينيا، النمسا،



قبرص، إيطاليا وبولندا، إضافة إلى مشاركين جدد من أستراليا، البرازيل وهونغ كونغ. كما من المتوقع أن يتجاوز عدد الزوار 20 ألف زائر أي بزيادة 10 في المئة عن العام الماضي. من جهتها، أوضحت المديرية الإدارية لشركة Hospitality Services المنظمة للملتقى جوامعة نفوس سلامة أن الزيادة في حجم المشاركة هذا العام تؤكد نمو ملتقى الضيافة الذي يأتي في خط مواز مع نمو الصناعة الفندقية والغذائية والتطور للقطاع الذي يشهده كل من قطاع السياحة وقطاع المعمرات الفندقية. وأشارت سلامة إلى أن الزيادة في عدد الفنادق والمطاعم في المنطقة تفرض الحاجة إلى موارد تواكب هذه الزيادة في حجم متطلباتها البشرية والتقنية والصناعية والتكنولوجية والغذائية.

ولفتت سلامة إلى أن هذا الملتقى يمثل المكان المناسب والضروري الذي يلتقي فيه سنوياً المؤدون، المستثمرون، المشغلون، أصحاب الوكالات والموظفون. وأكدت "أن الملتقى يشكل الأرضية الأفضل التي تتفاعل فيها العناصر الأساسية في هذه الصناعة لبلورة مستقبلها في المنطقة".

نشاطات متنوعة لدائرة السياحة في دبي

حظيت الفعاليات التراثية التي تنظمها دائرة السياحة في دبي خلال الدورة العاشرة من مهرجان دبي للتسوق بإقبال عدد كبير من الزوار. وتقام هذه الفعاليات في عشرة مناطق مختلفة تشمل إمارة تراثية عدة في منطقة الشندغة وعدد من مراكز التسوق في دبي. ويسلط هذا البرنامج المكثف من المعارض والفعاليات الضوء على الثقافة والتراث العريق لدولة الإمارات العربية المتحدة. واعتبر مدير عام دائرة السياحة والتسويق التجاري في دبي خالد أحمد بن سليم أن مهرجان دبي للتسوق يشكل منصة مثالية لعرض التراث العريق الذي تتمتع به الإمارات. وأضاف بن سليم "حيث يتوافد الملايين من الزوار إلى دبي خلال فترة انعقاد المهرجان، تساهم هذه الفعاليات في تعزيز الوعي بتراثنا وحضارتنا".



خالد أحمد بن سليم

وضمن جهودها الرامية إلى تقديم أفضل الخدمات والتسهيلات للسياح والزوار في الإمارة، أصدرت الدائرة خريطة جديدة تتبني لهم التعرف على كافة المواقع السياحية والطعام والفنادق ومراكز التسوق وكافة الأماكن الذي يرغب السياح بأن يترادها في دبي. وقال مدير الإعلان والإعلام في الدائرة خالد أحمد بن سليم إن الخريطة صدرت باللغة الإنكليزية وستتم ترجمتها قريباً إلى 11 لغة أخرى. ومن جهة أخرى اختار ممثلون عن قطاع السياحة والسفر في إيرلندا دبي كأفضل وجهة سياحية بعيدة تستقطب السياح الإيرلنديين، وكانت الدائرة حصلت على أكثر من 30 جائزة دولية مرموقة في فئات مختلفة عبر مشاركتها في المعارض والفعاليات السياحية منذ إنشائها العام 1997.



مجموعة فنادق إنتركونتيننتال أفضل فريق مبيعات

أعنتى منصة التكريم روبرت خوري مساعد مدير المبيعات في فندق إنتركونتيننتال دبي ليتسلم جائزة فئة "أفضل فريق مبيعات إنتركونتيننتال لعام 2004". كما جرى تكريم فريق فندق كراون بلازا بيروت الذي فاز بالمركز الثاني وحصل على جائزة "أفضل فريق مبيعات كراون بلازا لعام 2004".

نائب رئيس التسويق والمبيعات لمجموعة فنادق إنتركونتيننتال ديفيس جونسون في أفريقيا والشرق الأوسط، قال: "تفدّم فرق مبيعاتنا في الشرق الأوسط سنوياً أكثر مما نسبته 100 في المئة من الإنجازات من أجل نجاح المجموعة. إن اعتراف نظرائنا الدوليين بإنجازاتها يثبت أن منطقة الشرق الأوسط هي موطن لبعض أفضل البائعين في مجموعة فنادق إنتركونتيننتال".

تكريم فرق المبيعات في إنتركونتيننتال الشرق الأوسط

عقدت مجموعة فنادق إنتركونتيننتال الشرق الأوسط مؤتمر المبيعات السنوي للمجموعة في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا. وحضر هذا الحفل الذي أقيم في أثينا والمخصص لتكريم إنجازات أعضاء فرق المبيعات أكثر من 500 شخصية إدارية عليا بالإضافة إلى نخبة من أبرز صانعي القرار في المجموعة. فقد فازت روم راونشري مدير منطقة الإمارات العربية المتحدة وقطر للمبيعات والتسويق بالجائزة الذهبية عن فئة "أفضل مدير مبيعات في مجموعة فنادق إنتركونتيننتال أوروبا، الشرق الأوسط وأفريقيا للعام 2004".

ونال فندق إنتركونتيننتال دبي جائزة عن فئة "أفضل فريق مبيعات إنتركونتيننتال لعام 2004"، أما عن فئة "أفضل فريق مبيعات كراون بلازا لعام 2004" فحصل فندق كراون بلازا بـ بيروت المركز الثاني، كما نال فندق عليا هوليديي - إن الرياض جائزة المركز الثالث عن فئة "أفضل فريق مبيعات هوليديي - إن لعام 2004". وإلى تكريم أفضل الإنجازات الفردية، تمّ أيضاً تكريم ثلاث من فرق مبيعات مجموعة فنادق إنتركونتيننتال الشرق الأوسط، حيث

3-5 May 2005
Dubai World Trade Centre, UAE

A vibrant Travel Market - the ideal forum
to create new leads, strengthen existing
relationships and generate profitable future

مختار
خاص

الاقتصاد والأعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

Issue No 303 / Year 26 / March 2005

آذار / مارس 2005 / السنة السادسة والخمسون / العدد 303

ملتقى الشرق الأوسط للتأمين





Δημιουργία Σελίδας...

Learn the benefits
of our
quality construction
products today
at the following
locations:

Physical fitness

Received 10 May 2006; accepted 12 September 2006

Rating Service

Management Consulting

Abstract *Squidrylon*
Squidrylon Formulation
 (Methyl Methacrylate)
 (Methyl Methacrylate)

Beirut - Lebanon Gefinor Center 15016
Tel. +961 1 752 999 Fax. +961 1 751 292

Email: actuarist@muhanna.com
www.muhanna.com

قطاع التأمين العربي: أين الشركات الكبرى؟

الاقساط من نحو 7 مليارات دولار حالياً إلى نحو 44 ملياراً في العام 2010. أي أن يتضاعف نمو 5 سنوات؟

استقرار ومراجعة

قد يصعب الجزم في الإجابة على هذه التساؤلات نظراً إلى أن التطورات الحاصلة والمتوقعة في الاقتصادات العربية ذات التأثير المباشر على قطاع التأمين، لا تزال مستمرة وواحدة، سواء على صعيد ارتفاع أسعار النفط ومروحتها في مستويات عالية أم على صعيد انفتاح الأسواق تحت ضغط اتجاهات العولمة وفي ظل اتفاقات الشراكة الأوروبية-أمم العالم، فضلاً عن منطقة التجارة الحرة العربية، ويضاف أيضاً إلى هذه العوامل الإدراك للتزايد لدى الحكومة لأهمية توفير بيئات تشريعية واضحة ومتطورة، وكذلك توفير هيئات الإشراف والرقابة كما يحصل في عدد من البلدان العربية وفي مقدمها البحرين والملكة العربية السعودية والأردن.

والواقع أن استقرار حجم الأقساط على مستوى 7 مليارات دولار، أكثر أو أقل، ربما يخطوي على تراجع في قاعدة المؤمن، باعتبار أن إجمالي الأقساط يعكس في جزء منه ارتفاع أسعار التأمينات المختلفة، نتيجة لارتفاع أسعار إعادة التأمين لدى الشركات الدولية التي تتأثر ببعض العوامل وبخاصة الكوارث الطبيعية أو الأضرار الناجمة كما يحصل في أعقاب 11 أيلول/سبتمبر. ونظراً إلى ضعف الطاقة الاحتياطية لدى الشركات العربية، فإن أسعار التأمينات المباشرة تتأثر كثيراً بارتفاع أسعار إعادة.

شركات صغيرة

وعلى الرغم من التزايد السكاني الملحوظ، وعلى الرغم من النمو الاقتصادي الملحوظ، فإن استقرار النشاط التأميني الذي يعكسه حجم الأقساط المكتتبة، ناتج من

التي يعيشها منذ سنوات؟ واستطرداً، هل بدأ قطاع التأمين يواكب التطورات الحاصلة ويستفيد من الفرص المتاحة؟ وهل التوقعات للتداول حول نمو هذا القطاع بأكملها بحيث يقدر أن يرتفع إجمالي

هل حقق قطاع التأمين في الأسواق العربية تطوراً ملموساً خلال العام الماضي، أي منذ انعقاد ملتقى الشرق الأوسط للتأمين الأول؟ وهل تمكن هذا القطاع الخروج من حال الركود والمراجعة

ترتيب شركات التأمين المدرجة في البورصات العربية وفقاً لترتيب الاقتصاد والأعمال لأول 500 شركة في العام 2003

الترتيب	الشركة	القيمة الترسلية (مليون دولار)
92	أبو ظبي الوطنية للتأمين (الإمارات)	609,9
112	قطر للتأمين (قطر)	469,1
164	الكويت للتأمين (الكويت)	285,3
188	القطرية العامة للتأمين وإعادة التأمين (قطر)	220,5
193	الأهلية للتأمين (الكويت)	212,9
198	الإمارات للتأمين (الإمارات)	203,4
204	المين الأهلية للتأمين (الإمارات)	188,5
205	الخليج للتأمين (الكويت)	186,8
230	وفاء للتأمين (المغرب)	158,0
231	الخزنة للتأمين (الإمارات)	155,2
242	الدوحة للتأمين (قطر)	145,1
247	ويرة للتأمين (الكويت)	138,6
288	ظلال للتأمين (عمان)	103,6
310	الظفرة للتأمين (الإمارات)	89,8
314	المجموعة العربية للتأمين (البحرين)	87,2
343	الوثة للتأمين (الإمارات)	75,0
350	القطرية الإسلامية للتأمين (قطر)	72,0
368	أما للتأمين AGMA (المغرب)	67,4
384	الخليج للتأمين (قطر)	61,3
388	التأمين الأردنية (الأردن)	59,9
389	البحرينية - الكويتية للتأمين (البحرين)	59,8
395	دبي للتأمين (الإمارات)	58,5
398	الوطنية للتأمين العامة (الإمارات)	57,2
417	المغربية للتأمين (المغرب)	51,2
425	المجموعة العربية للتأمين (مصر)	49,5
438	دبي الوطنية للتأمين وإعادة التأمين (الإمارات)	45,1
486	التونسية للتأمين (تونس)	36,4

عامل أساسي قائم ويعتمد في تشرنه هذا القطاع بمعنى تركزه على شركات صغيرة ومتوسطة ذات قدرات مالية محدودة. والواقع أن العوامل الأخرى الكامنة وراء استقرار قطاع التأمين أو نموه المحدود، إنما تنحدر ضمن العامل الأساسي الكامن في غياب الشركات الكبرى.

فالشركات الكبيرة وحدها هي القادرة على المساهمة في زيادة الوعي التأميني لدى الأفراد سواء من خلال برامج التوعية التي تطرحها، أو من خلال الخدمات والمنتجات الجديدة والمبتكرة التي تقدمها لجمهورها. والشركات الكبيرة هي وحدها القادرة على استقطاب الكوادر الفنية والإدارية المؤهلة لإعداد الخطط بدءاً من المراسلات الاكتوارية التي تحدد احتياجات الأسواق واحتساب المخاطر، مروراً بهندسة المنتجات الملائمة لهذه الاحتياجات، ووصولاً إلى تسويق هذه المنتجات والترويج لها.

وعلى الرغم من تزايد المنافسة بين الشركات نتيجة لضيق الأسواق وبدء دخول الشركات الأجنبية، فإن قطاع التأمين لم يشهد خلال العام الماضي عمليات نمو

تذكر في البلدان العربية، بل ربما يمكن القول إن الاندماج كان معدوماً وذلك بخلاف ما يحصل في الأسواق الخارجية من اندماجات ليس بين الشركات للتوسعة بل بين الشركات العملاقة.

الإنفاق التأميني

ومما لا شك فيه أن تحسين مستويات الإنفاق التأميني يبقى مرتبطاً بعملية إعادة هيكلة قطاع التأمين بهدف خلق كيانات قوية مالياً وإدارياً إما عبر الاندماج أو البيع أو أقله عبر التحالفات.

وتؤكد بعض الإحصاءات، ربما غير الدقيقة ولكن تقريبية، أن نسبة الإنفاق التأميني إلى الناتج المحلي الإجمالي ما زال في مستويات متدنية. وتشير هذه الإحصاءات أن لبنان يحوز على النسبة الأعلى وهي في حدود 2,9 في المئة، بينما المعدلات العالمية تفوق ذلك بمرات عدة (راجع الجدول).

هيكلة الشركات

وفي موازاة ذلك يبدو المشهد التأميني في وضع متواضع من خلال موقع القطاع

التأميني في البورصات العربية. ووفقاً لترتيب أول 500 شركة مساهمة عربية الذي أعنته الإقتصاد والأعمال () وفقاً للقيمة الترسلية الموقوفة في نهاية العام 2003، يتبين الآتي:

1 - من أصل أول 500 شركة مساهمة عربية تمت 27 شركة تأمين فقط مدرجة أسهمها في البورصة أي بنسبة 5,4 في المئة. وهذا العدد المحدود خير شاهد على واقع شركات التأمين المتسربة بعائق العاطلية أو بعائق ضالة القدرة المالية وبالتالي عدم توفر الشروط المطلوبة للإنراج.

2 - إن هذه الشركات لا تحتل مراتب متقدمة، إذ يُشار إلى أن الأولى من حيث القيمة الترسلية تحتل المرتبة 92 وهي شركة أبوظبي الوطنية للتأمين.

3 - إن القيمة الترسلية للشركات الـ 27 لا تمثل سوى 1,2 في المئة من إجمالي القيمة الترسلية للبورصات العربية، وهذا يشير إلى ضعف رساميل هذه الشركات وضعف حركة التداول بأسهمها.

4 - تتوزع شركات التأمين المبرجة من حيث جسيمنتها كالتالي: الإمارات (9 شركات)، قطر (5 شركات)، الكويت (4 شركات)، المغرب (3 شركات) والبحرين (شركتان)، وشركة واحدة في كل من: تونس، مصر، الأردن وسلطنة عُمان (راجع الجدول).

مؤشرات إيجابية

وعلى الرغم من هذه المؤشرات غير المشجعة، فتمت في الأفق مؤشرات إيجابية واعدة يمكن إيجازها في الآتي:

1 - قرب انطلاق قطاع التأمين في المملكة العربية السعودية في ظل التشريع الجديد الذي سيخلق فرصاً كبيرة كاملة، لاسيما مع توقع الترخيص لنحو 20 شركة ذات ملاءة رأسمالية عالية.

2 - مضي البحرين قدماً في تعزيز موقعها كمركز إقليمي محفز لقيام شركات تأمين عربية وإقليمية قوية.

3 - تنامي ظاهرة التأمين التكافلي النوع أن يخلق قاعدة عملاء جديدة ترغب في تأمين مركز على الشريعة الإسلامية.

4 - احتمال دخول العراق إلى النشاط التأميني في حال استقرار الوضع الأمني.

5 - إقدام بعض البلدان على اعتماد سياسة انفتاح بالنسبة إلى قطاع التأمين لاسيما الإمارات والكويت.

الإنفاق التأميني ونسبته إلى الناتج المحلي (2003)

(القيمة بالليون دولار أمريكي)

البلد	الناتج المحلي الإجمالي	القيمة "الحياة"	النسبة العامة	النسبة إلى الأقساط (%)
الجزائر	66.568,0	15,1	392,6	0,6
البحرين	9.606,3	45,2	164,9	2,2
مصر	64.842,5	149,8	322,6	0,7
الأردن	9.966,1	27,8	208,6	2,4
الكويت	35.369,0	61,1	311,1	1,1
لبنان	18.000,0	135,9	380,4	2,9
ليبيا	19.131,0	4,5	154,7	0,8
المغرب	44.491,0	339,9	877,4	2,7
عمان	21.000,0	36,2	241,7	1,3
قطر ⁽¹⁾	17.466,0	0,0	247,1	1,4
السعودية ⁽²⁾	199.000,0	27,7	966,2	0,5
السودان	17.526,4	9,6	79,5	0,5
سورية	21.517,0	0,8	108,8	0,5
تونس	25.000,0	35,2	383,7	1,7
الإمارات ⁽³⁾	71.400,0	226,0	745,2	1,3
اليمن	10.831,0	2,9	32,2	0,3

ملاحظة:

1 - في: التكوين التكافلي المكتتب من الشركة الطيرية الإسلامية للتأمين ضمن الأرقام. 2 - في: التكوين التكافلي المكتتب من الشركة الطيرية الإسلامية للتأمين ضمن الأرقام. 3 - في: التكوين التكافلي المكتتب من الشركة الطيرية الإسلامية للتأمين ضمن الأرقام.



CHEDID & ASSOCIATES S.A.L.

INSURANCE & REINSURANCE

COMMITMENT AND VALUE-ADDED SERVICES HAVE TAKEN ON A BRAND NEW LOOK.

From day one, Chedid & Associates had a clear vision: to offer the insurance industry a performance driven, customer focused pool of talent to go the extra mile. In 6 years, our commitment and drive resulted in an expansion that covers the Middle East, North Africa and the Eastern Mediterranean through 3 regional offices, with Beirut being the latest. Today, our vision, commitment and value-added services remain unchanged. In fact, the only thing that has changed is our look.



CHEDID
& ASSOCIATES S.A.L.
INSURANCE & REINSURANCE

Middle East Office: Ashada Building, 6th Floor, Tabaris Square, P.O. Box 16-6515, Beirut, Lebanon, Tel: +961 1 202 202, Fax: +961 1 202 255

Liaison Office: Louizis Rinkour 64 & Larisis, 115-23 Athens, Greece, Tel: +30 210 69 10 438, Fax: +30 210 69 10 603.

Head Office: Nicolaou Pentadromos Center, Suite 505, Block A, Thessaloniki Street, P.O. Box 52070, Limassol 4060, Cyprus, Tel: +357 25 340 858, Fax: +357 25 340 961.

في ظل بيئة تشريعية ورقابية متطورة البحرين: مركز إقليمي للتأمين والتكافل

شركات التأمين بغية توفير الحماية لحملات الوثائق وبقية الأطراف المعنية بالغطاء التأميني. كما شمل النظم آلية العمل وأسس سلوكيات وتعاملات شركات التأمين.

إلى ذلك شمل الإطار التنظيمي قضايا الأنظمة والرقابة والحوكمة (Governance) وتبسيط الأموال والوسطاء ومتطلبات التقارير فضلاً عن توحيد معايير الترخيص، وما سواها.

واللافت أن هذا الإنجاز الأساسي الذي تم استكماله بصورة شبه نهائية، إنما تم بالتشاور مع الشركات العاملة وانطلاقاً من حرص تام على الوقوف على آرائها وملاحظاتها المستمدة من تجاربها.

وهكذا أكملت مملكة البحرين وعبر مؤسسة النقد بنيتها متطورة للتشريع والتنظيم والرقابة ما يؤهلها لتحقيق أقصى درجات الشفافية والإفصاح. وهو شرط أساسي لاستقطاب الاستثمارات العربية والأجنبية. ويقول محافظ مؤسسة نقد البحرين وشهد المخرج بأن البحرين تلعب تجربة تمتد إلى أكثر من ثلاثة عقود في الإشراف المصرفي والمالي، نجحت خلالها في تطوير منظومة متطورة من التشريعات المتعلقة بالعمل المصرفي والأسواق المالية وصناعة التأمين والعمل المصرفي الإسلامي. ويضيف: "إن المؤسسة تسمى دائماً إلى تطوير البيئة الرقابية لتوفير أرضية صلبة لعمل ونمو المؤسسات المالية كافة ومن بينها مؤسسات التأمين وتشجيع الابتكار في هذه المؤسسات وتطوير قدراتها على تنمية كفاءات العاملين فيها".

وقال المدير التنفيذي للرقابة على المؤسسات المالية في مؤسسة نقد البحرين أنور خليفة السادة أن مجموعة القوانين التي صدرت في السنوات القليلة الماضية استهدفت "وضع نظام رقابي موحد وقوي لقطاع التأمين في البحرين سيساهم من خلال تطبيقه في خلق أرضية مثبته لتطوير شركات التأمين واستثماراتها من الفرص في أسواق المنطقة كافة".

التأمين التكافلي

ولم تغفل مؤسسة نقد البحرين في مجموعة القوانين واللوائح الصادرة والعلقة بشركات التأمين، مسألة الاهتمام بظاهرة التأمين التكافلي الذي يعمل وفقاً للشريعة الإسلامية، والذي بدأ ينشط في السنوات القليلة الماضية. وهذا الأمر يندرج ضمن احتضان البحرين للاقتصاد الإسلامي بكل نشاطاته حيث تحولت

تلك الخطوة بدا برنامج مؤسسة نقد البحرين بقيادة وزير المالية / المحافظ السابق الشيخ أحمد بن محمد آل خليفة الرامي إلى خلق بيئة متكاملة وملائمة تشريعاً وتنظيماً ورقابية وترخيصاً، يحقق من خلالها قطاع التأمين خطوات تطويرية تجعل من البحرين مركزاً إقليمياً لقطاع التأمين العربي الذي ما زال حجمه محدوداً ومتواضعاً وفقاً لكل المقاييس والمعايير.

ورشة متقدمة

ومنذ العام 2002 كُثِّفَت مؤسسة نقد البحرين جهودها من أجل تطوير النظام الرقابي لشركات التأمين، وتمت الاستعانة مع شركة عالمية من أجل وضع إطار تنظيمي متكامل ونظام رقابي يهدف إلى الالتزام بالمعايير الدولية خصوصاً وأن مملكة البحرين هي عضو في هيئة رقابية التأمين الدولي (IAIS).

ويشمل هذا النظام المتكامل القواعد الاحترافية لتقييم مأمش للملاءة المالية والوجودات والالتزامات ومتطلبات

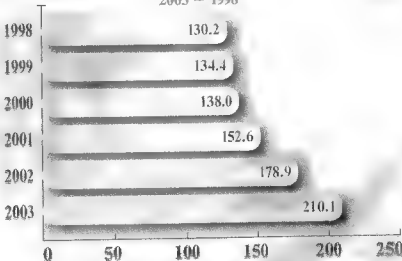
في شهر آب / أغسطس 2002، انتقلت مسؤولية الرقابة على قطاع التأمين إلى مؤسسة نقد البحرين بعد أن كانت وزارة التجارة تتولى هذه المهمة. وجاءت هذه الخطوة غير المسبوقة عربياً تطبيقاً لنموذج الجهة الإشرافية الوحيدة Single Regulator، بحيث باتت المؤسسات المالية على اختلاف نشاطاتها تعمل تحت سقف واحد.

وقد نشأت هذه النقلة النوعية في المملكة بعد دراسات مستفيضة وبعد الإطلاع على تجارب عدد من الدول التي اتخذت هذا النهج. وبالتالي أتيج لقطاع التأمين الاستفادة من البنية التحتية المتوافرة في مؤسسة النقد، فالبحرين لديها مكانة عالية في المنطقة على صعيد الرقابة على المؤسسات المالية.

ومنذ تلك الخطوة التي تم اتخاذها خلال الصيف العام 2002، برز الضوء الأخضر الواضح لإنطلاق مملكة البحرين إلى التحول كمركز إقليمي متميز للتأمين وإعادة التأمين واختلاف الخدمات التابعة لهذا القطاع. مع

تطور إجمالي اقساط التأمين

1998 - 2003



السوق المالية

أما على صعيد النشاط التأميني في البحرين فإن السوق وعلى الرغم من صغر حجمها فإنها تشهد نمواً مطرداً منذ سنوات. وتشير بعض الإحصاءات أن إجمالي الأقساط المكتتبة بلغ 130,2 مليون دولار في العام 1998، وارتفع إلى 134,4 مليون في العام 1999، ثم إلى 138,0 مليوناً في العام 2000. ثم قفزت الأقساط الإجمالية إلى 152,8 مليوناً في العام 2001 وإلى 178,8 مليوناً في العام 2002. أما العام 2003 فتشير إحصاءات أخرى إلى أنه سجل الأقساط بقيمة 210,1 ملايين دولار.

وإستناداً إلى هذه الأرقام فإن الأقساط قد ارتفعت بين نهاية العام 1998 ونهاية العام 2003 بمقدار 61,5 في المئة أي بمتوسط ارتفاع سنوي قدره نحو 12 في المئة.

وحدة توقعات بن أرقام العام 2004 ولأرقام السنوات القليلة ستشهد زيادات مطردة وربما بزيادة أعلى نتيجة للدور الذي تلعبه مؤسسة نقد البحرين في مجال زيادة الوعي التأميني سواء مباشرة أو عبر تخصيصها للمنافسة بين الشركات ومنها على طرح منتجات جديدة. فنسبة الإنفاق التأميني إلى الناتج القومي لا تزال متدنية قياساً إلى الدول المتقدمة. وهي تقدر في البحرين في حدود 2,2 في المئة، علماً أنها تبدو الأعلى مقارنة ببلدان الخليج الأخرى.

وحدة عامل إضائي يؤمل أن يسهم في زيادة الوعي التأميني وتالياً في إجمالي الأقساط، يتعمل في التأمين التكافلي الذي يشق طريقه بقوة ويلقي إقبالاً سواء بالنسبة إلى التأمينات العامة أم بالنسبة إلى التأمين التكافلي على الحياة، علماً أن هذا النوع من التأمين يركز على الشريعة الإسلامية، حيث من المفترض أن يشهد التأمين التكافلي متزافاً مع نشاط الصيرفة الإسلامية والمالية نظراً إلى العلاقة بين النشاطين.

والى ذلك، فإن قطاع التأمين في البحرين لا يركز على السوق المحلية الضيقة نسبياً، بل يركز وبصورة أساسية على النشاط التأميني عبر شركات الأوفشور، حيث في البحرين شركات عدة تركز نشاطها على السوق السعودية وعلى أسواق أخرى في المنطقة.

من هنا، يمكن القول أن قطاع التأمين في البحرين مرشح ليشهد المزيد من النشاط في السنوات القليلة بفضل توافر البيئة الملائمة لمثل الشركات المحلية والإقليمية ■



رشيده محمد الفراج

العامة في قطاع التأمين، وقد منحت مؤسسة النقد خلال العام 2004 للتصرف 6 تراخيص لشركات تأمين وشركات تعمل في المجالات المتعلقة بقطاع التأمين.

ومن هذه الشركات، استقطبت البحرين شركة "إيون كورپوريشن" كبرى شركات وساطة التأمين والخدمات حيث أسست شركة "إيون ري ميل إيس" لتعمل إلى جانب شركة استشارات التأمين التابعة لها والعامة في البحرين باسم "إيون ليمنيت".

ووقعت المؤسسة مؤخراً اتفاقيات تعاون مع هيئة الرقابة المالية وسلطة التأمين والتقاعد في جزيرة مان لتشكل إطاراً للتعاون المشترك بين الجانبين. وقال وليد عبد الله رشيدان المدير التنفيذي للعمليات المصرفية لدى المؤسسة، "إن عصر التحولة هذا، وما صحبه من تعقيدات في نوعية الخدمات المالية أصبح التعاون بين هيئات الرقابة المالية يكتسب حيوية لجميع الأطراف". وفي نهاية العام المنصرم باتت البحرين تستقطب 163 شركة تأمين وشركة عاملة في مجال التأمين.



أنور خليفة السعيد



الشيخ أحمد بن محمد آل خليفة

البحرين وقبل نحو سنوات قليلة المركز الإقليمي للنشاط الإسلامي سواء من خلال إقامة السوق المالية الإسلامية أو من خلال إقامة مركز إدارة السيولة.

ونتيجة لذلك بدأ التأمين التكافلي يحقق نشاطاً متزايداً في البحرين التي استقطبت عدداً من الشركات وفي مقدمتها شركة "سوليدريتي" التي تأسست برأس مال صاندر قيمته 300 مليون دولار.

مركز البحرين الدولي

وفي سعيها إلى تحويل البحرين إلى مركز تأميني عالمي على غرار ما حققت على الصعيد المصرفي، تخطت مؤسسة نقد البحرين مشروعاً إستراتيجياً لتأسيس مركز البحرين الدولي للتأمين، ويهدف تشييد هذا المركز إلى دعم البنية التحتية لقطاع التأمين وتعزيز مكانة المملكة كمركز دولي لأنشطة التأمين وإعادة التأمين والتكافل الإسلامي سواء بالنسبة إلى الشركات العاملة أم بالنسبة إلى شركات الأوفشور.

ومركز البحرين الدولي للتأمين سيقام في أحد البنايات التابعة لمشروع مرفأ البحرين المالي. وسيتم تخصيص هذا المبنى المؤلف من 14 طابقاً (750 متراً مربعاً) لمطابق الواحد) بالكامل لاحتياجات شركات التأمين وإعادة التأمين وغيرها من الشركات الأخرى العاملة في هذا القطاع. ومن شأن ذلك أن يسهل تواصل الجمهور مع الشركات ومع الوسطاء، ومع الخبراء والاستشاريين العاملين في هذا المجال.

165 شركة

وفي ظل توفير هذه البيئة الاستثمارية الملائمة والتي سيتم تطويرها باستمرار، تستقطب البحرين المزيد من الشركات

قطاع التأمين في الإمارات نمو رغم المنافسة واستمرار غياب الدمج الشركات الوطنية تستعد لمنافسة لاعبين أجنب

ديي - مايا ويدان

لقطاع التأمين بالتطورات الاقتصادية لم يكن كافياً لتحسينه إزاء التحديات الصاعدة به، وقد جاء قرار وزارة الاقتصاد مؤخراً بفتح القطاع أمام لاعبين أجنب ليطرح أسئلة جدية حول قدرة الشركات الوطنية على المنافسة. فالأخيرة تسير باتجاه المواجهة لحفظ مواقع متقدمة في سوقها المحلية في وقت يعاني قطاع التأمين من كثرة عدد الشركات بما يفوق الطاقة الاستيعابية، وضعف الجهات الرقابية وتحكم شركات إعادة أحياناً بالسوق، هذه الأمور مجتمعة تشير إلى أن ما ينتظر الشركات الوطنية مستقبلاً ليس بالهامة السهلة.

حقق قطاع التأمين في دولة الإمارات نمواً إيجابياً خلال العام الماضي جاء انعكاساً طبيعياً للفترة الاقتصادية التي انعشت البلاد، ذلك أن الارتفاع الكبير في أسعار النفط من جهة والفترة العمرانية التي أصابت بعدواها مختلف القطاعات من جهة أخرى، جعلت من العام 2004 عاماً ذهبياً بامتياز، بعد أن تجاوز النمو في إجمالي الناتج المحلي 12,5 في المئة ليصل إلى ما يقارب 295 مليار درهم (80,381 مليار دولار)، إلا أن التأثير الإيجابي

كثرة عدد الشركات بما يفوق احتياجات السوق، الأمر الذي يسبب منافسة سعرية حادة قد تكون على حساب الكفاءة الفنية والمهنية، خصوصاً في ظل غياب الجهة الرقابية التي تواكب التطورات اليومية في سوق التأمين.

عمليات الدمج: أين المبادرة

وعن أهمية عمليات الدمج في تحسين قدرات الشركات التنافسية قال مصطفى: "عند حصول عملية دمج بين شركتين، يجب أن يكون هنالك أرضية صحيحة وسليمة للاندماج، بحيث لا تكون مجرد عملية استحواد شركة على شركة ثانية، ولقد

علاقة بالسوق الخارجية وهذا تابع من واقع شركات إعادة التأمين. وأشار إلى الميزات الإضافية التي تتمتع بها الشركات المحلية ما يجعلها قادرة على المنافسة". نحن على معرفة أكثر بطبيعة سوقنا، بينما الشركات الأجنبية ليست على دراية بحقيقتات السوق. ومن جهة ثانية لقد كان هنالك العديد من الشركات الأجنبية التي ما لبثت أن خرجت من السوق لأن حجم الأخير يكامله لا يرقى لطموحات أي شركة أجنبية، وتكاليف الحصول على الأعمال بالنسبة إليهم مرتفعة".

ولفت مصطفى إلى أن أبرز التحديات التي تواجه قطاع التأمين في الإمارات هي

ما هو واقع الشركات الوطنية حالياً؟ وأين هي من المنافسة؟ ما الذي يحول دون إندماجات كبرى تحضن القطاع؟ وما هو رأي الشركات التقليدية بالنمو الذي يشهده قطاع التأمين التكاملي؟ "الاقتصاد والأعمال" سلطت الضوء على هذه الحاور مع اثنين من أبرز الشركات العاملة في القطاع في دولة الإمارات.

عمان التأمين في المستقبل

"لنستأخذ الانفتاح ونقول أملاً وسهلاً للشركات الأجنبية التي ستأتي إلى السوق على قاعدة أن تجلب معها منتجات وخدمات جديدة". هكذا علق مدير عام شركة عمان للتأمين، عبد المطلب مصطفى على قرار وزارة الاقتصاد فتح سوق التأمين في الإمارات أمام الشركات الأجنبية، لكنه في الوقت نفسه لفت إلى التحدي الذي يفرضه هذا القرار على الشركات الوطنية. "علينا كشركات أن نرقى بأسلوب معارساتنا بما يخولنا إستيعاب حجم أكبر من الأعمال والتعامل معها بالكفاءة المطلوبة مهنيًا وفنيًا". وأضاف مصطفى أن مجيء الشركات الأجنبية سيجعل الاحتكاك مع الشركات الوطنية أكبر وبالتالي تصبح أرضية التنافس واضحة أمام الطرفين، ذلك أن شركات التأمين المحلية بطبيعتها على

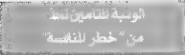


سامير جيلاني



عبد المطلب مصطفى

أما بالنسبة للعام 2005، فتمتلك الشركة إلى تحقيق نمو إضافي يصل إلى 20 في المئة "سياساتنا تقوم على طرح منتجات جديدة وتطوير المنتجات الموجودة، و نقوم كل سنة بطرح ثلاثة إلى أربع منتجات جديدة، و نأمل هذا العام بتطوير قنوات التوزيع من خلال التأمين المصرفي Bank Insurance كما نعمل على منتجات عدة جديدة تتوافق و احتياجات السوق معظمها في المنتجات الشخصية والعقارية، كالتمويل على الحياة والتأمين المنزلي.



استبعد مدير عام شركة الوثنية للتأمين بسام جهليمبران أن يشكل قرار وزارة الاقتصاد والتخطيط فتح قطاع التأمين للشركات الأجنبية، تهديداً للشركات الوطنية العاملة في السوق المحلية، وقال إن مرحلة توليها المنافسة قد وصل إلى مرحلة عالية المهمة بالدخول إلى المنطقة، كما أن هذا الأمر جاء تطبيقاً لمتطلبات اتفاقية التجارة العالمية وقامت الوزارة بوضع

و الزبون بالكفاءة المطلوبة". أما إذا كانت ستستمرس التأمين بالمفهوم التقليدي للشركات الثانية، فما زال أمامها شوط كبير لتصل إلى مستوى شركات سبقتها في الخبرة والنجاح وحجم الأعمال، وإذا استعرضنا اليوم شركات التأمين التكافلي على مستوى العالم العربي نجد أن العدد بدأ يتزايد. إنما لا زالت النجاحات دون مستوى المأمور.

مصطفى اعتبر أن أداء قطاع التأمين بشكل عام خلال 2004 كان جيداً حيث فاقت أرباح معظم الشركات 40 في المئة، و عزاً ذلك إلى النشاط الاستثماري الذي تشهده المنطقة متوقعاً أن ينسحب ذلك على العام 2005 أيضاً. ولخت إلى أن شركة عمان للتأمين استطاعت أن تستفيد من الطفرة التي شهدتها سوق الأسهم لتحقيق نتائج قياسية خلال العام 2004 مقارنة بالعام 2003. فقد بلغ حجم الأقساط 528 مليون درهم (143,869 مليون دولار) أي بزيادة نحو 41 في المئة عن العام 2003، وكذلك وصلت الأرباح إلى 203 مليون درهم (55,313 مليون دولار) بزيادة نحو 57 في المئة عن العام 2003، لافتاً إلى أن الزيادة كانت متوازنة في جميع فروع التأمين.

أثبتت التجارب حتى الآن أن الدمج الذي يحصل خارج الحدود Across the borders يتمتع برص نجاح أكبر بحيث يفتح أسواقاً جديدة أمام الشركتين ويؤمن زيادة في الموارء في القدرات التنافسية لكلتا الشركتين، إضافة إلى تبادل الخبرات الفنية. وأشار إلى أن العوائق كثيرة أمام هذه العمليات على مستوى السوق المحلية. لا زال مفهوم الدمج هنا دون المستوى المطلوب، وإلى الآن لم نر أي مبادرة إيجابية من أي شركة من الشركات للإنضمام مع شركة أخرى، وهي معظمها معوقات إدارية، من سوف يتنازل لمن؟ ومن سوف يبادر بعملية الدمج؟

ولفت مصطفى إلى أن المشكلة ليست برأس المال وإنما بأهمية تواجد الفرص التي تتيح زيادة حجم الأعمال بما يناسب زيادة رأس المال حتى يكون الدمج مجدياً، لأنه غالباً ما يشكل رأس المال عبئاً على الشركات بحيث يكون أكبر بكثير من احتياجاتها.

المنافسة بين شركات التأمين تنسحب أيضاً على معيدي التأمين، و في هذا الإطار يقول مصطفى: "على الرغم من حالات التشدد في بعض القطاعات التي يغطيها معيدو التأمين بسبب خصائصها، إلا أن العلاقة الاستيعابية الموجودة في السوق أكبر من الإحتياجات، الأمر الذي يشجع على المنافسة التي تخفف عن الخط للمعدي الصحيح" محملاً للمسؤولية لشركات التأمين، "سوق إعادة التأمين أساساً منشأها شركة التأمين، و معيد التأمين هو بمثابة شريك، لذلك فإن شركات إعادة هي عبارة عن ردة فعل لما يحصل في السوق نفسها، فإذا طرأ السوق بشكل صحيح وجعلناها مربحة وذا أسعار تنافسية، عندها نحصل على غطاء التأمين بشكل أسهل و بحجم أكبر".

الإسم تكافلي، و الممارسة تقليدية

في موضوع التأمين التكافلي، لم مصطفى رأي خاص إذ يعتبر "الإسم تكافلي بينما للممارسة عبارة عن تأمين عادي لا يختلف كثيراً عن الشركات التقليدية". وتعني أن لا يكون النمو الذي يشهده قطاع التأمين التكافلي طرفة من الطفرات التي اعتاد عليها قطاع الأعمال "المطلوب من شركات التأمين التكافلي إذا كانت فعلاً حريصة على تلبية رغبة الزبون، أن يكون لديها مفهوم خاص، وتطور نفسها بحيث لا تعتبر فقط نسخة مكررة للشركات الموجودة وإنما بإسـم مختلف. و رأى أن مستقبل هذا النوع من التأمين مرهون بقدرة الشركات على التطوير و على التعامل مع إحتياجات السوق





التأمين على المؤسسات التجارية (مارينا مول - أبوظبي)

الإعادة المحلية منها والعالمية - وفقاً إلى أن هذا الأمر لعب دوراً كبيراً في الحفاظ على مستوى أسعار التأمين خلال الأعوام القليلة الماضية وكان محط استياء المعدين لعدم تمكنهم من التحكم بهذا الجزء من السوق.

ترقب سوق العراق

من جهة ثانية، أكد جيلميران أن باستطاعة قطاع التأمين في الإمارات الاستفادة بشكل إيجابي جداً من أي زيادة متوقعة في عدد السكان، إذا ما قامت الجهات المسؤولة بتحرير بعض الخدمات المقدمة ومنها الخدمات الصحية، وهذا قد يؤدي إلى تضاعف إجمالي الأقساط المقررة حالياً بنحو 975 مليون دولار أي ما يقارب 3,5 مليارات درهم إلى نحو 8 مليارات درهم في حال فرض التأمين الصحي على الجميع والزم قطاع التأمين بذلك، وأشار إلى أن سوق التأمين في دولة الإمارات تعدّ الثانية أو الثالثة بالنسبة للهجوم في المنطقة العربية، علماً بأن عدد السكان حسب الإحصائيات للغة لا يتجاوز حالياً 4 ملايين نسمة.

وبالنسبة لعمليات التأمين من خلال البنوك، اعتبر جيلميران أن أثرها سيكون كبيراً على الأنواع المتعلقة بتأمينات الأفراد، "مع ذلك سيكون هنالك تواجد لشركات التأمين المستقلة والتي ليس لها روابط أو منافذ تسويقية من خلال البنوك، وهذا الأمر هو من ضمن العنوانين الموضوعين في أجندة إدارة شركة الوثبة للتأمين".

وختتم بالإشارة إلى ترقب شركته الفرص الكامنة في السوق العراقية حيث لها تواجد غير فعال حتى الآن بانتظار إستئجاب الأمن والسلام لتعطب الدور المرسوم لها. ■

الضوابط والأسس التي على أساسها يسمح بدخول السوق. إن هذه الشركات سوف تدخل السوق وتحصل انقساماً ولكن في الوقت نفسه ستقدم خدمات جديدة وجيدة، كما ستؤمن مصدراً جديداً للوظائف خصوصاً ما يتعلق منها بالواطنين وهذا أمر جوي وريسي، إضافة أنها ستحمّل أيضاً جزءاً من أعباء المطالبات والخسائر، الأمر الذي يشكل نوعاً من توزيع المخاطر على عدد أكبر من الشركات. لكنه لفت في الوقت نفسه إلى أن إرتفاع تكاليف عمليات الشركات الأجنبية التي ستدخل السوق قد يشكل عائقاً أمام نموها المستقبلي في المنطقة.

و أكد جيلميران أن قطاع التأمين في الإمارات إستفاد جداً من الفترة الاقتصادية التي تشهدها البلاد مشبهاً السوق بخليجة النخل التي لا تكل ولا تهدأ، وإن توقع أن يستمر النمو خلال العام 2005 لفت إلى ما تمكنت شركة الوثبة للتأمين من تحقيقه في إطار هذا النشاط. فقد أغلقت الشركة خلال العام 2004 على إجمالي أقساط بلغ 77 مليون درهم (20,980 مليون دولار) أي بما يمثل نمواً سنوياً بنسبة 35 في المئة على مدى السنوات الثلاث الماضية. كذلك ارتفعت إيرادات الشركة في أعمال التأمين والأعمال الاستثمارية لتتجاوز 13 مليون درهم (3,542 ملايين دولار) أي بزيادة 25 في المئة عن العام 2003 والذي بدوره مثل زيادة عن العام 2002 بنسبة 125 في المئة.

خطر المنافسة

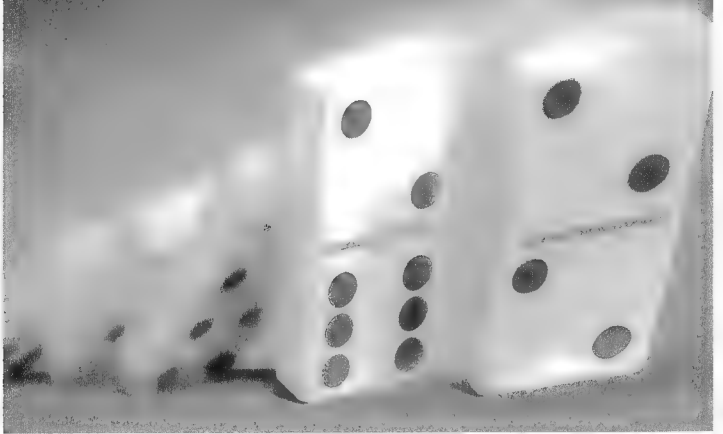
ولفت جيلميران إلى ما ستهـخطر المنافسة في سوق الإمارات، في كثير من الأحيان تكون المنافسة على حساب نوعية الأخطاء والتسليم للناسب والفقير لها. ومع الأسف فإن وجود الدعم المقدم من بعض معيدي التأمين والوفرة في الطاقة الإكتتابية تصاعد على تخلف هذا الأمر. أما التحدي الآخر، يتابع جيلميران، فيمكن جعل شركة

شركات التأمين في الإمارات

صفة للشئاة الإامارة	مركز رئيسي	فرع ملي	فرع أجنبي	ليس لها فروع	الجملة
أبوظبي	13	38	19	19	89
دبي	26	36	34	33	131
الشارقة	6	16	10	0	32
راس الخيمة	2	2	2	3	10
الإمارات الأخرى	9	9	0	1	12
الجملة	49	104	65	56	274

نظرية الدومينو

تحت إشراف الدكتور هادي حيدر



لأن مؤسساتكم تستحق الحماية الفضلى.

إن أداء النشاط المعتاد لمؤسساتكم، صناعياً كان أم تجارياً أو خدماتياً، يستدعي في الوقت عينه إدارة العاملين، الموقع، التجهيزات، المخازن، البضائع... هذه الجوانب وإن كانت مختلفة تبقى فيما بينها مترابطة في سلسلة الانتاج. كما في نظرية الـ «دومينو» ان حادثاً واحداً قد يوقع مؤسساتكم في مأزق ويوقف كل اعمالكم او جزءاً منها.



SNA

الشركة الجديرة بثقتكم

للضمان
AGF Allianz Group

دون أي التزام مسبق من قبلكم، يمكنكم مراجعة شركة سنا على الرقم ٠٥/٩٥٦٦٠٠ لنضعكم على اتصال بمستشار التأمين الأقرب إليكم.



الشيخ حمد الساري
محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي

مساهمة، وأن يكون فرضها الأساسي مزاولة أي من أعمال التأمين وإعادة التأمين، وأن لا يقل راس المال المدفوع لشركة التأمين عن 100 مليون ريال سعودي، و200 مليون ريال سعودي لشركات إعادة التأمين، أو شركات التأمين التي تزاوّل مهنة إعادة التأمين، كما يتوجب على شركات التأمين وشركات إعادة التأمين أن توزع في أحد البنوك المحلية وبنية نظامية لأمر مؤسسة النقد العربي السعودي، كما عليها أن تخصص حصّة من أرباحها السنوية لا تقل عن 20 في المئة كاحتياطي نظامي.

توسّع السوق

والجدير ذكره أن حجم الأقساط في سوق التأمين السعودية يقدر حالياً بنحو 3,5 مليارات ريال، وتشير التقديرات إلى أنه سيصل إلى ما بين 10 و15 مليار ريال في السنوات الأولى لتطبيق النظام، خصوصاً بعد البدء في تطبيق الزامية الضمان الصحي التعاوني للمقيمين، والذي أقره مجلس الوزراء في 1420/5/11 هـ الموافق في 1999/8/11، والذي ينص على توفير الرعاية الصحية وتنظيمها لجميع المقيمين غير السعوديين في المملكة (على مراحل حسب حجم الشبكات وعدد المواطنين غير السعوديين) مع إلزامية الحصول على وثيقة الضمان الصحي التعاوني، تغلبي مدتها مدة الإقامة، كشرط أساسي لمنح وثيقة إقامة أو تجديددها، على أن يشمل النظام المواطنين السعوديين في مرحلة لاحقة. وقد تم إنشاء مجلس الضمان الصحي برئاسة وزير الصحة ليتولى الإشراف على تطبيق النظام، وتم إصدار اللائحة التنفيذية لنظام الضمان الصحي التعاوني في شهر تموز/ يوليو 2002. وينتظر أن يغطي نظام التأمين الصحي عند

سوق التأمين في السعودية انطلاق المرحلة الجديدة وتوقع الترخيص لـ 20 شركة

الرياض - خضار زيدان

التعاوني، "التعاونية للتأمين" على ترخيص مزاولة مهنة التأمين في المملكة من مؤسسة النقد السعودي وفقاً لنظام التأمين التعاوني الجديد.

كما أعلنت المؤسسة عن أسماء الشركات التي تقدمت بطلبات تأسيس شركات تأمين والحصول على ترخيص لمزاولة مهنة التأمين، ووصلت دراسة طلباتها إلى مراحل متقدمة، وهي شركة للتوسط والخليج للتأمين وإعادة التأمين (ميدغلف)، شركة بوبيا العربية، "الشركة للخدمة للتأمين للتعاوني"، شركة اكسا للتأمين التعاوني، "الشركة السعودية الهندية للتأمين"، شركة التأمين الوطنية السعودية، "شركة الراجحي للتأمين التعاوني"، شركة المالية للتأمين، شركة الدرع العربي للتأمين، شركة طوكيو مارين آند تشيديو، و"الشركة السعودية للخدمة للتأمين التعاوني" (أميني) علماً أن شركات أخرى لا زالت طلباتها في المراحل الأولى من الدراسة، ويتوقع أن يتم الانتهاء من دراسة الملفات من قبل مؤسسة النقد في فترة قريبة، خصوصاً أن شركات التأمين الأخرى التي لم تقدم بطلبات الترخيص أوقف نشاطها عند انتهاء المهلة المخططة من قبل مؤسسة النقد، وأصبحت بالتالي مضطرة للخروج من السوق السعودية، أو الاندماج، أو بيع مصافها لشركات كبيرة تنتظر الترخيص لبدء مزاولة المهنة.

ونظام مراقبة شركات التأمين الجديد نص على عدد من الشروط للحصول على الترخيص بمزاولة مهنة التأمين في المملكة، أهمها أن تكون الشركة للتقنية شركة

تتمسّق سوق التأمين في المملكة العربية السعودية في مرحلة إعادة ترتيب البيت الداخلي، بعد أن شهدت لسنوات طويلة زحمة في عدد الشركات العاملة من دون أي غطاء رسمي أو صفة قانونية محطية، باستثناء شركة واحدة فقط حظيت بترخيص واعتراف رسمي.

وبعد أن صدر نظام مراقبة شركات التأمين التعاوني بموجب المرسوم الملكي رقم م/32 وتاريخ 1424/6/2 هـ، تبعه صدور اللائحة التنفيذية بموجب القرار الوزاري رقم 596/1 وتاريخ 1425/3/1 هـ، أعلنت مؤسسة النقد العربي السعودي تاريخ 29 كانون الأول/ديسمبر الماضي 2004، موعداً أقصى لاستقبال طلبات الترخيص لشركات التأمين الراغبة في الحصول على ترخيص للعمل في السوق السعودية، وحددت تاريخ 9 شباط/فبراير 2005، كآخر موعد لإكمال جميع مطلوبات الترخيص، علماً أن مؤسسة النقد هي الجهة المنوط بها حسب النظام تسلم طلبات تأسيس شركات التأمين وشركات إعادة التأمين التعاوني، ودراستها وإحالتها إلى وزارة التجارة والصناعة لاتخاذ الإجراءات اللازمة.

15 أو 20 شركة

تقدّمت من مؤسسة النقد نحو 30 شركة تأمين للحصول على الترخيص، من بين نحو 100 شركة كانت تعمل في السوق السعودية من خلال مكاتب تمثيل، مسجلة في دول أخرى، مثل لبنان، البحرين، الإمارات... وتنافس كافة أنواع التأمين من دون أي صفة قانونية، أو غطاء رسمي محلي، ويتوقع أن تستوفي الشروط المطلوبة ما بين 15 و20 شركة، وتحصل بالتالي على ترخيص مزاولة مهنة التأمين أو إعادة التأمين في السوق السعودية، علماً أنه حتى كتابة هذه السطور حصلت شركة واحدة هي الشركة الوطنية للتأمين

تقديرات سوق التأمين

في السنوات الأولى

تراوح بين 10 و15 مليار ريال

التأمين العامة السعودية العامة

Saudi General Insurance Co. E.C.

General Agent Saudi General Investment, Trading & Services Co.
(Member of Abdulaziz A. Al Sulaiman Group of Companies)

أكثر من ثلاثين عام في مجال التأمين
Over 30 Years of Insurance Services



تطبيقه، في مرحلته الأولى، ما يقارب 6 ملايين مقيد غير سعودي، وأن يراوح حجم الإستثمارات ما بين 6 و 9 مليارات ريال (على أساس قسط سنوي يراوح ما بين 1000 و 1500 ريال).

كما بدأ العمل في أواخر العام 2002 بتطبيق نظام التأمين التعاوني على السيارات ضد الغير، للمركبات الأجنبية التي تدخل المملكة أو تعبر أراضيها، وإلزام التأمين اتجاه الغير على رخص السائقين، بحيث يشمل إلزامية التأمين التعاوني ضد الغير على الرخص جميع المتقدمين للحصول على رخص القيادة أو تجديدهما أو استبدالها، أو استخراج بدل تالف أو فاقد لها، وإلزام جميع المشتركين في حوادث المرور من حملة رخص القيادة بضرورة وجود وثيقة التأمين ضد الغير سارية المفعول، كمطلب رئيسي لإنهاء إجراءاتهم. وقد شهد مجال التأمين على رخص القيادة منافسة كبيرة بين الشركات العاملة حالياً، كون النظام شَرع حتى الآن قبول وثائق التأمين الصادرة عن الشركات أو المؤسسات أو وكلائها وممثلها في السوق السعودية، والتي تقوم بممارسة نشاط التأمين. ويقدر عدد الرخص بنحو 4 ملايين رخصة، وقيمة التأمين على الرخصة 360 ريالاً، وعدد السيارات والمركبات التي تعبر الأراضي السعودية بنحو 1,2 مليون مركبة. ويتوقع أن يطبق إلزام التأمين ضد الغير في المستقبل القريب على جميع المركبات في الأراضي السعودية، وبالتالي يتوقع أن يشكل التأمين على السيارات نسبة 33 في المئة من إجمالي المحفظة التأمينية.

منافسة وخدمات

وينظر أن يؤدي تطبيق النظام وغربة السوق وفوقنته، إلى حماية حقوق المؤمن لهم والمستثمرين، وإنشاء منافسة شرعية بين الشركات العاملة تحت سقف القانون وبالتالي تحسين الخدمات وجودتها وتعميل الأسعار، إضافة إلى قيام كيان تأميني مستقر، يعتمد على المهارات والكفاءات المحلية، كما سينعكس ذلك إيجاباً على النشاط التأميني، وزيادة حصته من الناتج المحلي الإجمالي، وسيسمح بإيجاد شركات كبيرة قوية، تعمل بمهنية وتكون جاهزة لمنافسة الشركات الأجنبية، مع الدخول المرتقب للمملكة إلى منظمة التجارة العالمية، وسياسة الأسواق المفتوحة التي ستوافقها. كما سينعكس تطبيق النظام إيجاباً على القطاعات ذات العلاقة لها، مثل القطاع المصرفي، الذي يدخل النشاط التأميني من خلال شركات مع عدد من الشركات التقدمية للحصول على رخص من أولة التأمين. ■

جميع فروع التأمين All Classes of Insurance

حاصلة على شهادة أيزو
ISO 9001:2000 Certified Company



الدمام	الرياض
هاتف: ٨٥٧٤٦٨٥ (٠٣)	هاتف: ٤٧٧٩٩٩٨ (٠١)
فاكس: ٨٥٧٢٣١٧ (٠٣)	فاكس: ٤٧٩٤٢٥٠ (٠١)
ص.ب: ١١٩٠ الدمام ٣١٤٣١	ص.ب: ٥٥١٦ الرياض ١١١٣٣

الإدارة العامة جدة
هاتف: ٢٥١٦٦٦٠ (٠٢)
فاكس: ٢٥١١٧٢٠ (٠٢)
ص.ب: ١٨٩٦ جدة ٢١٤٤٩

Head Office Jeddah
T: 021461610
F: 0214611720
P.O. Box 1896, Jeddah 2144
Email

Riyadh
Tel: (01) 4770996
Fax: (01) 4792920
P.O. Box 5518-Riyadh 11432
Email

Dammam
Tel: (03) 8574185
Fax: 0318572317
P.O. Box 1120 Dammam 31431
Fma 1

Mail: info@saudi-general-insurance.com.sa Mail: info@saudi-general-insurance.com.sa Mail: info@saudi-general-insurance.com.sa

سوق التأمين في الكويت سيولة واحتياطيات كبيرة تنتظر الفرص الكامنة

بنحو 135 مليون دينار (458 مليون دولار) يمكن توزيعها على فروع التأمين المعمول به في الكويت على الشكل التالي:

- 1 - تأمينات عامة (بحري، حريق، سيارات وحادث عامة ...) 76 في المئة من إجمالي الأقساط المكتتبة.

- 2 - حياة، 24 في المئة من إجمالي الأقساط، واللافت في التأمين على الحياة نموه بشكل مثير خلال السنوات القليلة الماضية بمعدل مركب نسبته 25 في المئة أي أعلى من نمو إجمالي الأقساط.

الصحة والسياحة

وتراهن شركات التأمين على فرعين سياحيان نصيبهما من النمو المطرد في 2005 والأعوام اللاحقة بعدما بنيت لهما الأسس اللازمة للنمو، هما: التأمين الصحي وتأمين السفر.

بالنسبة للأول، تستعد الشركات حالياً للتركيز على الضمان الصحي الإلزامي الذي يدرس تطبيقه على الكويتيين بعدما تم تطبيقه العام الماضي على المقيمين. وتري

سنوات عجاف طويلة كان فيها الهاجس الأمني أولوية مطلقة.

وتزامن كل ذلك مع استمرار عوامل داعمة لقطاع التأمين مثل إلزامية مرور عقود التأمين الحكومية لاسيما النفطي منها عبر الشركات الوطنية، وانخفاض مستوى المخاطر والكوارث الطبيعية حيث أن آخر حادث كبير تأثر به قطاع التأمين سلباً كان انفجار حقل الروضتين النفطي قبل نحو أكثر من 4 سنوات، كما أن الظروف الأمنية للعقدة التي مرت وتمر بها المنطقة لم تشمل الكويت بشكل يثير القلق العام وقلق شركات التأمين بشكل خاص.

ارتفاع الأقساط

إحصائياً ارتفعت قيمة الأقساط المكتتبة بنسبة 23 في المئة على الأقل في 2004 (والنسبة تقديرية لأن الإحصاءات الرسمية لم تصدر بعد) وذلك بعد نمو سنوي مركب متسارع بلغ 16,4 في المئة خلال الأعوام 2003 و 2002 و 2001 و 2000.

وتقدر قيمة الأقساط المكتتبة خلال 2004

أن انتعش قطاع التأمين في الكويت خلال السنتين الماضيتين على نحو لم يكن يتوقعه حتى معظم أهل القطاع، فقد كان للظروف المحلية والإقليمية أبلغ الأثر في دعم شركات التأمين من حيث لا تدري.

عوامل إيجابية

بداية تجدر الإشارة إلى أن أحداث العراق المستمرة منذ العام 2003 دفعت أسعار التأمين في المنطقة والعالم عموماً وفي الكويت خصوصاً، وبالنظر إلى حركة التبادل غير المسبوقة التي حصلت بين البلدين (الكويت والعراق) وتسارعت وتيرتها بمعدلات نمو قياسية فإن شركات التأمين أفادت أفضل إفادة وهي ترصد المزيد من الفرص إذ انطلقت ورشة الإعمار العراقية، إلى ذلك، يضاف عامل ارتفاع أسعار النفط وما كان له من انعكاسات على مجمل الوضع الاقتصادي في البلاد لاسيما في حركة الإنشاءات والعمران، فضلاً عن فورة التجارة الخارجية وبداية قيام الاستثمارات المتعلقة من ثباتها الذي دام

توزع الأقساط حسب النوع



توزع حصص الأقساط المكتتبة



السيولة الضخمة المتوافرة.

هناك مؤشر آخر يفيد النظرة إيجابية معرفة ضخامة الأصول المتوافرة لدى شركات التأمين للدرجة قياساً بحجم الأقساط "التواضع" فحجم موجودات شركات التأمين للدرجة في بورصة الكويت يبلغ 1,5 مليار دولار منها 7,5 ملايين استثماراً وهذا يعني أن حجم الأقساط يكاد لا يساوي 30 في المئة من إجمالي الموجودات وهو أقل من حجم الاستثمارات والاستنتاج البسيط هو أن شركات التأمين في الكويت نوّعت مصادر إيراداتها لتوظيف سيولتها الضخمة بانتظار مزيد من الانفتاح الحكومي والاقتصادي.

الانفتاح

في موازاة ذلك، لجأت وزارة الوصاية على قطاع التأمين وهي وزارة التجارة إلى خطوات إنفتاح إضافية على المستثمر الأجنبي لدخول هذا القطاع إذ تمّ خلال 2004 الفرغ من شركة قطر لتأمين والشركة الأردنية للتأمين. أما الشركات العربية والأجنبية الأخرى العاملة في الكويت فهي، "التأمين العربية"، "الاتحاد الوطني"، "الضمان اللبنانية"، "البنيانية السويسرية"، "الأهلية المصرية"، "التأمين العربية السعودية للحدود"، "الهند الجديدة"، "أورينتال إنشورنس ليميتد"، و"الأميركية للتأمين على الحياة".

ويذكر أن الشركات العربية والأجنبية العاملة في الكويت تكاد لا تساوي حصتها من إجمالي الأقساط المكتتبة أكثر من 14 في المئة مقابل 86 في المئة للشركات الوطنية، ومعظم نشاط الشركات الأجنبية في التأمين على الحياة، أما العربية فتعمل في التأمينات العامة.

التأمين التكافلي

وأزدهرت خلال السنتين الماضيتين حركة تأسيس شركات تأمين تكافلي إسلامية حيث أصبح هناك في الكويت 3 شركات إسلامية هي، "الأولى للتأمين التكافلي"، "ولاق" و"المربية للتأمين التكافلي"، وتؤكد دراسات جدوى تأسيس هذه الشركات أن الكويتي غير المقتبل على التأمين عموماً سيقبل على الخدمات الإسلامية وذلك في موازاة طفرة إقباله على الخدمات المالية الإسلامية عموماً. ■

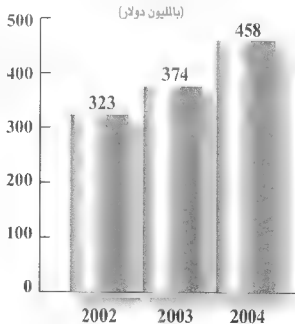
شركات التأمين تركّز على قطاعي الصحة والسياحة

نشاط متزايد لشركات التكافل

شركات التأمين العاملة في الكويت من رؤوس الأموال والاحتياطيات العامة أو الفنية ما يؤهلها للعب دوراً كاملاً لو اتبعت لها الفرص الكامنة.

فعلى صعيد رؤوس الأموال، تتّعين الإشارة إلى أن شركات التأمين الوطنية للدرجة في البورصة تزيد رؤوس أموالها على 300 مليون دولار ولديها من الاحتياطيات الفنية ما يزيد على 500 مليون دولار. في المقابل فإن إيرادات تلك الشركات (المبرجة وعددها 8 شركات) للثلاثية من عمليات التأمين لا تتجاوز 200 مليون دولار علماً أن الإيرادات الثلاثية من الاستثمار تتجاوز 75 مليون دولار وهذا يعني أن ثلث الإيرادات تقريباً لا علاقة له بالنشاط التأميني وبسبب ذلك ضيق الفرص التأمينية ما يجعل الشركات متجهة إلى الاستثمار في محافظ وصناديق وودائع وسندات في ما يشبه البحث الدائم عن قنوات لتوظيف

تطور الأقساط المكتتبة



الشركات في هذا الفرع المتنامي فرصاً لا يستهان بها قابلة للتعلم السريع في موازاة خطة حكومية لتخفيف العبء عن المؤسسات العامة من دون المساس بالتقديرات التي يحظى بها المواطنون.

أما بالنسبة للتأمين على السفر، فإن الشركات تطوّر وثائق متقدمة يغطيها لأنها وجدت (من متأخرة) أن الكويتي ينفق على السياحة والسفر جزءاً موقوفاً من دخله وهو يأتي بذلك في مقدم السياح العالميين للقبول على الإنفاق ببساطة على رفاههم خارج البلاد.

وبدأت وثائق السفر تلقى وواجباً بين صفوف الكويتيين لأنها تشمل تغطية الخدمات الصحية وخدمات النقل بالإضافة إلى خدمات أخرى مثل ضياع المتاع وما إلى ذلك من مصوم يرغب الكويتي المسافر بتأمينها، ويذكر في هذا الصدد أن الكويتيين ينفقون سنوياً في طحهم وترحالهم السياحي نحو 1,5 مليار دولار بحسب أرقام تقديرية من منظمة الصحة العالمية.

الدولة الواعية

ويرى محللو التأمين في الكويت أن هذا القطاع لم يرق بعد إلى المستوى الذي يمكنه من اختصار كل الفرص الممكنة وذلك لأسباب وجيهة مثل سيطرة الحكومة على مقدرات 75 في المئة من الناتج في دولة لا تزال تعيش إرهاباً صامتاً الخصخصة وكيفية ويتمسك

نواب الأمة فيها بالاستمرار في "كولة الرفاهة" التي تروى مروايتها كمالو كاثراً في بلد اشتراكي - اجتماعي بتقديرات العامة الشاملة في المقابل تنتظر شركات التأمين حركة الإصلاح التي بدأت بوادرها بحيث تتخلى الدولة من أصول وممتلكات للقطاع الخاص من جهة وتشرع هذا القطاع بالتقديرات التي يتمتع بها المواطنون من الدولة مجاناً أو بأسعار رمزية من جهة أخرى. كما أن الشركات تخطو إلى تطوير الأداء الحكومي بحيث لا يقتصر التأمين على بعض منشآت الخط (الزمن) على نطاق ضيق، بل يمتد لها ليعطي ممتلكات الدولة وموظفيها في مختلف الياطين والقطاعات.

رسائل واحتياطات

ويؤكد المحللون أن لدى

الملتقى الدولي للتأمين يدعو لمنظمة إقليمية لمكافحة الإحتيال

عمان - أمجد بكر

دعا الملتقى الدولي للتأمين والمصارف الذي اختتم أعماله في العاصمة عمان تحت عنوان "الاحتيايل كأحد مخاطر تأمينات النقل البحري والجوي والبحري"، إلى إنشاء منظمة مهنية إقليمية لمكافحة الإحتيال في العمليات التجارية التي باتت تستنزف قرابة 350 مليار دولار سنوياً وهو ما يشكل نحو 7 في المئة من حجم التجارة العالمية.

فعلى مدار يومين بحث الوفود المشاركة في أبعاد هذه الظاهرة ومخاطرها على شركات التأمين والمصارف وتبعاتها على الاقتصاد العالمي. وأكد وزير الصناعة والتجارة أحمد الهذلاوي، أنه وعلى الرغم من خطورة ظاهرة الإحتيال والغش في التعامل التجاري والنقل، إلا أنها لم تحظ بالتعامل الجاد المتورس للحد منها ومن تأثيراتها السلبية على اقتصادات البلدان وخاصة النامية الأكثر تضرراً.

وأشار الهذلاوي ممثلاً رئيس الوزراء الأردني فيصل الفايز، إلى إمكانية إنشاء قنوات اتصال مع الوكالات والمنظمات الإقليمية والدولية لتسهيل إجراءات التحقيق والقاضي والاسترداد.

وقال: "مع توسع التجارة العالمية وإزدهارها وانفتاح الأسواق العربية والعالمية وتزوّج وسائط النقل ودخول عناصر كثيرة

إليها أفراداً ومؤسسات ذات الصلة، تعددت الفجوات في العقود التجارية التي تبرمها وكان طبيعياً استغلال هذه الفواصل لتنفيذ عمليات الإحتيال التي تضرر منها الاقتصاد العالمي بشكل عام واثرت بشكل خاص على اقتصادات العديد من الدول وخاصة النامية". وتصور أوراق عمل المؤتمرين حول ظاهرة الإحتيال كأحد الجرائم الواقعة على الأموال والنواحي القانونية في الإحتيال البحري، والإحتيال البنكي في الاعتمادات للمصرف، لعمليات النقل البحري والبحري والجوي.

ومن جهته، قال رئيس الاتحاد العام العربي للتأمين إبراهيم ماطوسيان، لم يكن التأمين كمهنة بعيداً في أي يوم عن عمليات الإحتيال في المطالبات، لكن الإحتيال ليس عملية ثابتة، فهو يتطور مع تطور الحياة بكل تفاصيلها مستفيداً من الثغرات وحدود التغطيات سواء في عقود التأمين ونصوصها أو في الإجراءات أو في القوانين كما في طريقة إدارة ملفات الحوادث والتحقيقات الخاصة بها.

"وأمام هذا الواقع الذي ينعكس سلباً على قطاعنا العربي، أضاف ماطوسيان، يجب علينا التعامل بجدية لمكافحة هذه الآفة في محاولة للتخفيف من تأثيراتها المباشرة على أقطاب التأمين"، مؤكداً على ضرورة التعاون

وتبادل المعلومات بين المؤسسات العربية والدولية المختصة بهدف التعرف على وسائل الإحتيال التي يتم رصدها على المستوى المحلي وتغاديرها.

وشدد ماطوسيان على أهمية التعاون بين قطاعي المصارف والتأمين من أجل ضبط عمليات الإحتيال، وعلى ضرورة تضاضف الجهود وتكثيفها من أجل توحيد التشريعات القضائية والقوانين للحد من تفاقم عمليات الإحتيال وتضييق مجال توسعها في منطقتنا العربية.

كما استعرض المشاركون في جلساتهم المتتالية وسائل الحد من جرائم الإحتيال في النقل البري والشحن الجوي والبحري كونه من أسوأ الجرائم الاقتصادية تعاقباً في العصر الحديث الذي أصبح جريمة منظمة ويضع الشركات والأفراد والحكومات في مواجهة مجموعة من المشاكل التي تتحال قطاعات مجتمع الأعمال الدولي.

وقال الأمين العام للاتحاد العام العربي للتأمين عبد الخالق رؤوف خليل: "تواجه شركات التأمين ضرباً شديداً من أساليب الإحتيال، لعل من أبرزها الخلل بالعملة بتعمد الضائع وخاصة الحاويات والإدعاء بالفاء جزء من البضاعة أو كلها في البحر بدعوى تعرض السفينة للخطر، بالإضافة إلى تعبئة المضاييق والبوابات ببضائع ممية وحواث إغراق السفن مع حمولتها أو بعد إغراق العمولة والاستيلاء على أشرطة النقل وبيعها بعد تغيير علامات تسجيلها.

وأضاف خليل: "إن ركائز التجارة الدولية تتمثل في عقود البيع والنقل والاعتماد المستندي والتأمين وهذه المستندات تتضمن شروطاً تكفل سلامة التنفيذ ألا أن العقل البشري يتغنى عن ابتكار وسائل عدة للإحتيال مما يجعل قضايا الإحتيال تتسم بالتنوع وحسن التخطيط.

وبين أن كافة عقود تأمينات البضائع المنقولة برّاً، أو بحراً، أو جواً، وعقود تأمين وسائل النقل وعقود تأمين المسؤولية العقيدية والقانونية للتحال، تتناول الخطر الذي واحتمالات تحقيقه، مشيراً إلى أن الخطر المعنوي يظل القوة الدافعة لظهور الإحتيال،



النال البحري أكثر عرضة لعمليات الإحتيال



د. إبراهيم مათوسيان



ميد الخليل زؤوف خليل



د. باسل الهنداوي

التوسع في قبول المخاطر، حيث أن توفر أنظمة تحكم جيدة يتضمن مرافقة مستقلة تعمل على التأكد من تفيد الشركة بالسياسات المكتوبة وبالحدود المقررة للمخاطر بهدف حماية حقوق المؤمن لهم، الأمر الذي ينسجم مع أهداف هيئة التأمين في الأردن.

وتأكيداً لهذه الأهمية تعزز هيئة التأمين إصدار تعليمات خاصة بالحوكمة المؤسسية في شركات التأمين العاملة في المملكة، تهدف إلى المساهمة بالارتقاء بالعمل التأميني في الأردن ليبقى مواكباً لأخر المستجدات والتطورات في أسواق التأمين وإعادة التأمين العالمية، انسجاماً مع سعي الهيئة إلى تطوير نظام تأميني يعمل بكفاءة وتنافسية، ملئزماً بالمعايير الدولية وبما يتماشى مع التشريعات النافذة، لتمكين مؤسسات قطاع التأمين من لعب دور فعال في الاقتصاد الوطني وبالتالي المساهمة في دفع عجلة التنمية الاقتصادية في المملكة.

وكانت هيئة التأمين الأردنية طرحت مؤخراً قواعد جديدة لممارسة المهنة وأدائها بهدف تطوير القطاع والارتقاء بأعمال شركات المؤسسات مع بعضها ومع عملائها والمستفيدين من خدمات التأمين متمثلة بالإجراءات التي تنتهجها فيما يخص المطالبات التي ترد إليها، والواد التأمينية والإعلانية التي تقدمها شركة التأمين لعملائها، والزمّت التعليمات شركات التأمين بالتحقق من توافق جميع تصرفاتها وأعمالها تجاه عملائها مع متطلبات أحكام قانون تنظيم أعمال التأمين المعمول به والأظمة والتعليمات والقرارات الصادرة بمقتضى أي منها، وممارسة أعمالها بمهنتي حسن النية والعدالة والكفاءة. ■

الجيدة وإدارة المخاطر لدى إدارات الشركات، الأمر الذي يساهم في دعم سياسات الشركات ويساعد على تعزيز ثقة المستثمرين فيها وتوفير بيئة استثمارية أكثر استقراراً.

وأضاف الهنداوي، تبرز أهمية موضوع الحوكمة المؤسسية (Corporate Governance)، من خلال التطبيقات العملية في اقتصادات العالم المختلفة والتي أثبتت ضرورة وضع معايير مهنية وفنية لإدارة المؤسسات المالية أيضاً كانت محلية أو إقليمية أو دولية. و الحاكمية المؤسسية الجيدة هي التي توفر لكل من مجلس الإدارة وإدارة المؤسسة الحوافز المناسبة للوصول إلى الأهداف التي تصب في مصلحة المؤسسة، وتسهل إيجاد عملية مراقبة فاعلة، مما يساعد المؤسسات على استغلال مواردها بكفاءة. كما أن الحوكمة المؤسسية الجيدة تعمل على توفير أنظمة تحكم جيدة تتضمن رقابة مستقلة للتأكد من تفيد المؤسسة بالسياسات الداخلية المكتوبة ويحدود المخاطر المقررة من مجلس إدارتها.

وتابع أهمية هذا الموضوع في قطاع التأمين من ارتكاز جوهر عمل شركات التأمين على إدارة المخاطر حيث تنشأ الخسائر في العادة من عدم إدارة هذه المخاطر بالشكل الصحيح، أو عدم الحصول على العوائد المناسبة لتلك المخاطر. إن توفر نظام إدارة مخاطر جيد هو الذي يسمح بالمواظبة بين العوائد الناتجة والمخاطر التي تم تحملها ضمن الحد الذي يسمح به وضع الشركة واستراتيجيتها، غير أن فاعليته تعتمد على وجود نظام حوكمة مؤسسية جيدة وبعكسه ستكون الجهود المبذولة في إدارة هذه المخاطر غير فاعلة. فالحاكمة المؤسسية الجيدة تعمل على تقليص الخسائر التي قد تنشأ نتيجة لعدم توفر أنظمة ضبط ورقابة داخلية أو بسبب

ولا يمكن إغباته بمجرد الشبهة أو المؤشرات السلوكية أو الدوافع ولكن يقاس بالتحقيقي والتحليل الموضوعي وباستخدام كافة طرق الأبحاث.

من جانبه دعا مدير عام هيئة التأمين الأردنية الدكتور باسل الهنداوي إلى تكوين فريق عمل مهني من المؤسسات الاقتصادية المعنية ممثلة بالبنوك التجارية والصناعية واتحادات القطاع البحري والبري والجوي والبنوك وشركات التأمين يعمل على تشخيص جوانب النقص والغموض في عقود التجارة الدولية بصورة عامة وبين مدى تأثيرها على اقتصادات تلك القطاعات.

كما دعا الهنداوي إلى بيان تلك المناطق والأسواق التي تكون مصدراً للمخاطر الاحتمال مع إنشاء بنك للمعلومات يمكن الرجوع إليه لمزيد من التفاصيل التي يمكن طلبها عن تلك المؤسسات والأفراد التي تمارس أعمال الاحتمال، إلى جانب وضع التصورات اللازمة للإجراءات الفنية والقانونية التي يمكن لأفراد والمؤسسات الاقتصادية اللجوء إليها عند تعرضها للاحتمال.

واستعرض مدير عام هيئة التأمين الأردنية دور الهيئة في إعادة هيكلة قطاع التأمين في المملكة ضمن برامج التصحيح الاقتصادي التي تبنتها مؤخراً بما فيها الحوكمة المؤسسية التي ظهرت أهميتها كما قال الهنداوي من صميم التجارب العملية الصعبة التي مرت بها شركات كبرى في الولايات المتحدة الأمريكية وروسيا ودول جنوب شرق آسيا، والتي أظهرت في مجملها ضرورة الالتزام الجاد بمفهوم الحوكمة المؤسسية الجيدة، كما بينت أهمية توفر نظام مالي سليم ومعانٍ والذي يتطلب توفر اطلاع ولهم ودراية بالأنظمة الحوكمة للمؤسسة

أمان:

أسرع شركات التأمين
تنمو في المنطقة



العضو المنتدب لشركة دي الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين "أمان"

حسين محمد الميزه:

عدالة التكافل ميزته التفاضلية

يؤكد حسين محمد الميزه، العضو المنتدب في شركة دبي الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين "أمان"، أن قطاع التأمين التكافلي في الإمارات والمنطقة يمتلك فرص نمو هائلة، نظراً لعدالته وموافقته لأحكام الشريعة الإسلامية السمحاء ومواكبته لمتطلبات العملاء المتنوعة.

ويشدد الميزه، من خلال هذه المقابلة، على ضرورة تخصيص شركات التأمين لجزء من ميزانياتها لنشر الوعي التأميني بين جميع فئات المجتمع، كما بلغت إلى أهمية طرح شركات التأمين التكافلي لمنتجات مبتكرة تلبي كافة الاحتياجات لكامل القطاعات التأمينية، وهذا نص الحوار:

□ ما هو تقييمكم أداء قطاع التأمين الإماراتي خلال العام 2004 مقارنة بالعام 2003؟

□ سجل قطاع خدمات التأمين في دولة الإمارات العربية المتحدة معدلات نمو متميزة خلال العام الماضي، وقد ساهم النمو الاقتصادي القوي الذي تشهده الدولة في الزيادة الكبيرة لأرباح شركات التأمين في الإمارات، حيث أشارت بيانات معظم الشركات في الإمارات إلى أنها حققت أداء جيداً في العام 2004. وأعلن مساهمو هذه الشركات أنهم حققوا أرباحاً تقنيية بنسب متفاوتة. وفُتحت معدلات النمو في هذا القطاع في دولة الإمارات بنسبة 20 في المئة للعام 2004 مقارنة بآداء العام 2003، كما تُقَدَّر زيادة أرباح معظم الشركات بنسبة 75 في المئة. واستفادت شركات التأمين خلال العام الماضي من معدلات النمو في الاقتصاد بصفة عامة، وفي قطاع الاندساج العقاري والمشروعات الضخمة التي تنفذها الحكومة والقطاع الخاص.

سوق وأعادة

□ إلى أي مدى برأيكم يعكس النمو الاقتصادي الذي تشهده الإمارات على قطاع التأمين التكافلي تحديداً؟
□ تسجلت سوق الإمارات معدلات نمو بورتية متسارعة، وهو الأمر الذي انعكس إيجاباً على قطاع التأمين عموماً وعلى قطاع

التأمين التكافلي خصوصاً وجعله من القطاعات الربحية، ما استقطب الكثير من شركات التأمين من كافة أرجاء العالم، والتي أبدت اهتماماً كبيراً للاستفادة من الفرص والإمكانات الكبيرة التي توفرها السوق. وقد سجّلت عمليات تأمين التكافل شعبية متزايدة بسبب ملائمتها وعدالتها للعملاء. وعلى الرغم من أن التأمين التكافلي يوفر تغطية شاملة ضد الخسارة فإنه يختلف عن الوثائق المعتمدة في الغرب في عدم فرض أية خسائر خلال فترة تخصيص العيص وتوزيع الأرباح.

□ كيف تساهم سياسة السوق المفتوحة التي تختهجها الإمارات في نمو قطاع التأمين؟

□ توفر سياسة السوق المفتوحة التي تنتهجها دولة الإمارات العربية المتحدة منذ نشأتها مناخاً ملائماً لرجال الأعمال والشركات العالمية للاستثمار في الدولة ومنها شركات التأمين التي أتاحت لها فرص النجاح. وقد استقطب المناخ الاقتصادي الكثير من الاستثمارات والشركات التي أقبلت على خدمات التأمين لشركاتها وحجم أعمالها الضخم، وهذا بدوره يعطي الفرصة

للتنافس بين الشركات الوطنية والأجنبية. فالسوق مفتوحة والنجاح مهبا لنمو أعمال شركات التأمين، ويمكننا القول وبكل تأكيد أن سوق التأمين في الدولة سيقود واعدة وتأتي في مرتبة مقدمة خليجية.

تحريك عجلة الاقتصاد

□ يلحظ قطاع التأمين التكافلي في المنطقة نمواً كبيراً مع إنشاء العديد من الشركات الجديدة، كيف تنظرون إلى مستقبل القطاع بالنسبة لنمو الحجم ودخول الجالات والمنتجات الجديدة؟

□ تشهد الخدمات المالية الإسلامية بشكل عام نمواً كبيراً ليس على المستوى المحلي بحسب بل على المستوى العالمي. فقد سجل هذا القطاع معدلات نمو كبيرة فحقت شهية كبرى الشركات وكبار المستثمرين إلى الاستفادة من معدلات النمو التي يسجلها. أما بالنسبة إلى مستقبل التأمين التكافلي في المنطقة، فإن إنشاء شركات التأمين الإسلامية يؤدي إلى تحريك عجلة الاقتصاد بإيجاد فرص جديدة ومتعددة لدوران رأس المال، ومن جانب آخر يؤدي إلى تحسين الخدمة المقدمة للعملاء، لأن العميل دائماً يبحث عن الأفضل والأجود، ما يجبر شركات التأمين الإسلامية على البحث عن الأفضل وتوفير خدمة جيدة ومتميزة، وهذا كله يعتبر مؤشراً صحياً لدورة الاقتصاد. وتكثل شركات التأمين التكافلي العاملة



ونستطيع أن نوجز الحزمة التنافسية للتأمين التكافلي بالمقارنة مع أنظمة التأمين التجاري أو التقليدي بأن طبيعة العقد في التأمين التكافلي طبيعة تبرع وتكافل يهدف إلى توفير التغطية التأمينية للمشتريين بأقل تكلفة ممكنة، ويعود الفائض التأميني بعد دفع التعويضات وحجز جزء للاحتياطيات ليوزع على المشتركين والمساهمين، ويتطلب ذلك ضرورة تخصيص حسابات خاصة للمشتركين وأخرى للمساهمين.

وبالنسبة للمؤسسين في شركة التأمين التكافلي فالعقد بينهم وبين المشتركين عقد إدارة يأجر أو مضاربة، فإدارة الشركة تقوم باستثمار الأموال المحصلة من المشتركين (المؤمن لهم) والخواش والاحتياطيات وإضافة صافي عوائد هذا الاستثمار لصالحهم بعد خصم حصة من هذه العوائد لصالح الأجزاء الإلزامية للشركة نظير قيامها برعاية الأموال واستثمارها. أما التأمين التجاري فهو عقد معاوضة بين شركة التأمين (المؤمن) وبين المؤمن له لتلتزم بموجبه شركة التأمين بدفع مبلغ مالي كتعويض إلى المؤمن له عند وقوع الضرر أو الفقد، وذلك مقابل قسط مالي يؤديه المؤمن له إلى الشركة، وتهدف هذه الشركات من وراء عقود التأمين التي تبرمها مع مجموع المؤمن لهم أو للمشترائين (أفراد أو مؤسسات وشركات) إلى تحقيق ربح، وهو الفرق بين ما تدفعه لهم من تعويضات أقساط، وبين ما تدفعه لهم من الربح يوزع على

المؤسسين فقط، ولا يعود منه شيء على المؤمن لهم، حتى لو قام المؤمن له بسداد قيمة الأقساط كاملة من دون أن ينشفع منها بشيء، وذلك نتيجة عدم تحقق الشرط. وقوع الضرر. كما يخص عليه عقد التأمين التجاري، وهذا الفرق في أسس توزيع الأرباح والفائض التأميني أهم أوجه الخلاف بين التأمين التكافلي والتأمين التجاري؛ بالإضافة طبعاً إلى أن شركة التأمين التكافلي تنافي في أنشطتها عن المعاملات غير المتفقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، ولأجل ذلك تستعين بهيئة الفتوى والرقابة الشرعية لضمان سير أنشطتها وإعمالها وفق أحكام الشريعة الإسلامية، بينما شركات التأمين التجارية لا تراعي الجانب الشرعي في معاملاتها وأنشطتها. ■



ويحقق مصالحهم.

□ كيف تميزون وتصدون المزايي التفاضلية الهيكلية لقطاع التأمين التكافلي على التقليدي؟

□ تقدم شركات التأمين التكافلي العاملة في السوق الإماراتية خدمة متميزة هدفها تحقيق الأمن بطريقة تكافلية، بحيث يعود بالخير والتفجع على الجميع من دون طمع أو استغلال. فشركة التأمين التكافلي لا تأخذ كل المبلغ الفائض من عمليات التأمين، إنما تأخذ أجرتها بصفتها مديراً للنظام التأميني، بالإضافة إلى حصتها من الربح بصفتها مضارباً، وما زاد يتم توزيعه على المشتركين كل بحسب اشتراكه. لذلك نجد في شركة التأمين التكافلي فصلاً بين أموال المشتركين (المؤمن لهم) وأموال المساهمين (الشركة) وذلك من خلال تخصيص حسابات منفصلة لكل منهم.

من الوقت نشر الوعي التأميني بين جميع فئات المجتمع



في المنطقة فرص نمو كبير لأنها تستند إلى قاعدة الشريعة الإسلامية، وأجب هنا أن أنوء بالفقوى الصادرة عن إدارة الإفتاء بوزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية ونصها: "إذا وجد نظام التأمين التعاوني فيجب الأخذ به إن يريد التأمين، نظراً لأنه يقوم على أساس التكافل والتعاون بين المؤمن عليهم والمؤمن، ويسير طبقاً لأحكام الشريعة الإسلامية".

□ ماهي أبرز الخيارات التي يوفرها قطاع التأمين التكافلي لشريحة المتعاملين معه من الشركات خصوصاً؟

□ توفر شركات التأمين التكافلي للسوق خياراً جديداً لشريحة جديدة من العملاء الذين يفضلون التعامل مع مؤسسات إسلامية، بالإضافة إلى استقطاب الشركات الاستثمارية الإسلامية والتي لم تكن تؤمن في السابق على القروض أو القترض نظراً لعدم وجود تأمين تكافلي إسلامي يتناسب وطبيعة عملها طبقاً لأحكام الشريعة الإسلامية. ونجد الآن عدداً كبيراً من التجار وأصحاب الصانع اتجهوا من التأمين التقليدي إلى التكافلي، وذلك لأنهم كانوا مجبرين على دخول في الشركات التقليدية نظراً لعدم وجود بديل.

تحديات ومميزات

□ ماذا عن أبرز التحديات التي تواجه قطاع التأمين التكافلي والتقليدي في الإمارات الخليج والعالم العربي بظنكم؟

□ لقد حان الوقت لنشر الوعي التأميني بين جميع فئات المجتمع، وعلى جميع الشركات وضع ميزانية ضخمة لنشر الوعي التأميني، وبدعمها ومن خلال المناقشة الشرعية وتقديم أفضل وأحدث الخدمات سيكون العميل قادراً على اختيار الأفضل من بين جميع الشركات العاملة، واختيار ما يناسبه بعد أن يصبح لدى الجميع وهي ودراسة كاملة بأهمية وثائق التأمين وفوائدها. أما بالنسبة للتأمين التكافلي، فيجب أن تعمل شركات القطاع على مواكبة تطورات ومستجدات السوق الإماراتية وتطرح تغطيات تأمينية متميزة لمواجهة التحديات المحتملة، وعليها أن تقوم بتطوير التغطيات المعمول بها بما يغطي كافة احتياجات المشتركين

حققت أعلى معدلات الربحية في أول عامين من التشغيل

أمان:

أسرع شركات التأمين نمواً في الإمارات والمنطقة

وطرحت "أمان" 55 في المئة من أسهمها للاكتتاب العام والبالغ عددها 3.3 ملايين سهم، وقد أعطت هذه الخطوة في حينها مواطني دولة الإمارات فرصة المساهمة في نمو قطاع التأمين الإسلامي، وتسهيل إجراءات الاستثمار إلى أقصى الحدود.

وتنسى "أمان" لتطوير قطاع الخدمات في الدولة، وتلبية الطلب المتنامي على خدمات شركات التأمين المتوافقة مع مبادئ الشريعة الإسلامية السعواء، وذلك بعد أن شهد القطاع المالي الإسلامي نمواً مطرداً خلال السنوات القليلة الماضية. وتأمل شركة "أمان" أن تتمكن من لعب دور رئيسي في تعزيز وتيرة هذا النمو.

واحتفظ مؤسسو شركة "أمان" بـ 45 في المئة من نسبة الأسهم، وهم كل من: بنك دبي الإسلامي، مكتب الاستثمار، سلطة منطقة دبي الحرة للتكنولوجيا والتجارة الإلكترونية والإعلام، الشركة الإسلامية للاستثمار، شركة الإمارات للموتيل، سلطان سعيد المنصوري، محمد عبدالله القرقاوي، صالح سعيد لوتاه، هاشم عبدالله الدليل، سعود باعلوي، بطي خليفة بن درويش وحسين محمد الخيزر.

تأسست شركة دبي الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين "أمان" كشركة مساهمة عامة مطلع الربع الثاني من العام 2002، لتدشن عهداً جديداً في قطاع التأمين الإسلامي في دولة الإمارات والمنطقة بشكل عام.

وكان تم الترخيص لشركة "أمان" في إمارة دبي من قبل السلطات المختصة، ممثلة بدائرة التنمية الاقتصادية في دبي ووزارة الاقتصاد والتجارة في الدولة، لزاولة كافة أعمال التأمين وإعادة التأمين بما يتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية الفراء، برأس مال قدره 60 مليون درهم إماراتي مقسم إلى 6 ملايين سهم، بقيمة اسمية لكل سهم تبلغ 10 دراهم إماراتية، على أن يكون الحد الأدنى لهذا للاكتتاب، الذي يقتصر على مواطني دولة الإمارات العربية المتحدة، 1000 سهم والحد الأقصى 100 ألف سهم.

واسطاعت شركة "أمان" أن تحبوا مكانة بارزة في قطاع التأمين في الدولة خلال فترة قصيرة، وذلك من خلال تقديم خدمات التأمين وإعادة التأمين الضرورية داخل سوق الإمارات، التي تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية ومع أرقى معايير الخدمة العالية، وتغطي جميع أنواع التأمين.

إقبال كبير على الاكتتاب

تجاوزت المحصلة النهائية لعملية الاكتتاب 183 مليون درهم إماراتي حيث قام 4510 مستثمرين بالاكتتاب في أسهم شركة "أمان"، ليتجاوز المبلغ الذي تم جمعه خمسة أضعاف ونصف المبلغ المستهدف أصلاً وهو 33 مليون درهم. وحصل المستثمرون على 18 في المئة من عدد الأسهم التي اكتتبوا بها وذلك نظراً للإقبال الكبير الذي شهدته عملية الاكتتاب ولإتاحة الفرصة أمام جميع المستثمرين للحصول على أسهم في شركة "أمان".

وانطلقت أعمال الشركة في نيسان/ أبريل من العام 2003، وسجلت نجاحاً كبيراً منذ بدايتها بعدما تمكنت من توقيع عقود مع

مجموعة كبيرة من الشركات والمؤسسات الوطنية والإقليمية والعالمية الرائدة، وقدمت "أمان" مجموعة شاملة وحلول تأمين "تكافلي" متكاملة للمتعاملين.

وبعد أقل من عام على تأسيسها أطلقت شركة "أمان" أعمالها في إمارة أبوظبي من خلال افتتاحها لفرع جديد للشركة في عاصمة دولة الامتداد، واعتبر افتتاح فرع الشركة الجديدة تنويعاً لسيرتها الناجحة ومواكبة للطلب المتزايد على خدمات التأمين الإسلامية في الدولة.

نجاح كبير في العام الأول

وأعلنت شركة دبي الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين "أمان" خلال الاجتماع الأول لجمعية العامة عن تمكن الشركة من

تحقيق أرباح صافية بلغت 111,566 درهماً خلال السنة المالية المنتهية في 31 كانون الأول/ديسمبر 2003. وتمثل الأرباح التي سجلتها إنجازاً كبيراً للشركة التي انطلقت أعمالها في 19 نيسان/أبريل 2003.

وقد تمكنت الشركة من تحقيق أداء مميز فاق كل التوقعات خلال تسعة أشهر فقط من انطلاق أعمالها، فقد ارتفع إجمالي حقوق المساهمين فيها من 60 مليون درهم إلى أكثر من 67 مليوناً.

وتتمتكت الشركة من اكتساب ثقة السوق والمتعاملين في وقت قصير، وبلغت القيمة الإجمالية لأقساط التأمين المكتتبه نحو 16 مليون درهم في نهاية العام الأول، وبلغ صافي إيرادات التأمين 2,7 مليون درهم، فيما بلغت إيرادات الاستثمار 3 ملايين درهم.

الأوراق المالية والسمعة حرص الشركة على تقديم أداء مميز ما مكّنها من تحقيق الربحية من السنة الأولى لانطلاقها، وبذل ذلك على طيبة الشركة الخاصة كشركة تكافل تعمل على إضافة شكل جديد للاقتصاد الوطني.

أسرع شركات التأمين نمواً

وتعد شركة "أمان" التي تسمى إلى تنوع خدمات ومنتجات التأمين الإسلامية إحدى الشركات الأسرع نمواً في قطاع التأمين داخل الإمارات حيث أنها تقدم للمتعاملين خدمات تعتمد على الابتكار والتعرف على احتياجات السوق وتوقعات المتعاملين. واعتمدت الشركة على طرح خدمات تأمين ورعاية صحية شاملة ومبتكرة متاحة للجميع تتسم مع مبادئ الشريعة الإسلامية السليمة وتقوم على مبدأ التكافل الإسلامي.

ولا ينحصر التزام الشركة في تطبيق وترسيخ قواعد المعاملات التجارية الإسلامية عند توفير خدمات تأمين إسلامية فحسب، بل تسعى إلى إدارة استثماراتها وفوائدها أموالها وفق أسس إسلامية صحيحة، بحيث تستثمر الأموال في استثمارات تتوافق مع الشريعة الإسلامية.

ومع نهاية 2004، وهو العام التشغيلي الثاني للشركة، حققت "أمان" نجاحاً صافياً مقداره 8,62 مليون درهم مقارنة مع 111 ألف درهم خلال 2003، بارتفاع بنسبة 7623 في المئة وفق ميزانية الشركة التي كشفت عنها الهيئة الأوراق المالية والسلع وسوق دبي المالية.

هذا، وقد زادت حقوق المساهمين من 60,1 مليون درهم إلى 68,7 مليوناً بنسبة 14,3 في المئة، كما زادت الموجودات بنسبة 48 في المئة لتصل إلى 100,6 مليون درهم مقارنة مع 68 مليوناً. كذلك زادت أقساط التأمين المكتتبة بنسبة 234 في المئة لتصل إلى 53,5 مليون درهم، وتتجه للأداء الجيد للشركة، فقد اقترح مجلس الإدارة توزيع مبلغ 6 ملايين درهم أي ما يعادل 10 في المئة من رأس المال كإرباح نقدية.

وقد اقترح مجلس إدارة الشركة توزيع الأرباح على المساهمين مع أن قانون الشركات في دولة الإمارات يعفي الشركات المساهمة من توزيع إرباح خلال أول ثلاث سنوات من التشغيل، وهو ما يؤكد على متانة الودع المالي الذي تتمتع به "أمان" ونجاح سيرتها خلال فترة وجودها. ■



لعمل في الشركة وفي مجالات تأمينية متخصصة.

وقد عملت "أمان" على اختيار الموظفين المواطنين من بين الطلبة حديثي التخرج، شريطة انضمامهم لدورة "بوابتك" التي يمدّها معهد الإمارات المصرفي لتعريف حديثي التخرج والراغبين بالانضمام إلى العمل في قطاع التأمين بالأساسيات الخاصة في هذا المجال. كما اشترطت الشركة اجتياز الطلبة للاختبارات الأساسية في الدورة، وعملت على إرسال مجموعة من أوائل الدورة للحصول على دورة تدريبية مكثفة ومخصصة في مركز دراسات التأمين التابع لمعهد البحرين للدراسات المصرفية.

الترام بالإفصاح والشفافية

أدرجت "أمان" أسهمها في سوق دبي المالية اعتباراً من يوم الإثنين الموافق 7/19/2004 ليتم تداولها بشكل رسمي من خلال السوق. ويأتي قرار الإدراج بعد حصول "أمان" على موافقة هيئة الأوراق المالية والسلع في دولة الإمارات لفقد شركة "أمان" كأول شركة ضمن الفئة الثانية في أسواق الدولة.

وقد أدرجت "أمان" أسهمها في السوق المالية على الرغم من أنها غير مطابقة قانونياً بالإدراج حتى انقضاء أول سنتين من إطلاق الأعمال، وتعكس السرعة التي تمت بها عملية إدراج "أمان" في سوق دبي المالية حرص على إعطاء الشركة الشكل المناسب كشركة مساهمة عامة تبحث عن مكان مرموق، وعن أداء متميز يتسم بالشفافية. كما يعكس إدراج الشركة السريع قبل إكمال للدة القانونية اللازمة حسب الإجراءات الجديدة التي اتبعتها هيئة

وبعد النجاح الكبير في السيرة أكدت "أمان" التزامها بسياسة تنوع خدمات ومنتجات التأمين الإسلامية التي تقدمها للمتعاملين معتمدة على الابتكار والتعرف على احتياجات السوق وتوقعات المتعاملين. وطرحت الشركة خدمات تأمين ورعاية صحية شاملة ومبتكرة متاحة للجميع وتتسم مع مبادئ الشريعة الإسلامية السليمة وتقوم على مبدأ التكافل الإسلامي. كما وتعدت "أمان" انتصافيات تعاون وتحالفات استراتيجية مع نخبة من الشركات المحلية والإقليمية والدولية، ووفرت خدمات تكافل عالي، بالإضافة إلى إطلاق خدمات تكافل إلتئمان طويل الأجل بالتعاون مع "أملاك للتأمين".

إعداد الكوادر الوطنية

تبحث "أمان" في تسجيل أعلى معدلات التوظيف بين شركات التأمين المحلية، إذ وصلت نسبة المواطنين العاملين في الشركة إلى 20 في المئة من إجمالي عدد الموظفين، وعلى الرغم من حداثة عهدها فقد تنكّست "أمان" من استقطاب وتدريب كوادر وطنية للعمل في قطاع التأمين الذي يعد واحداً من أكثر القطاعات حيوية ونمواً في الإمارات بشكل خاص وفي المنطقة بشكل عام، مما حوله إلى بيئة قادرة على اجتذاب الكوادر الوطنية نظراً لما يوفره من فرص نمو وتطور وأعدة.

وتعد تنمية وتطوير الكوادر الوطنية والمساهمة في تشجيعها على العمل في قطاع التأمين واحدة من الأهداف الرئيسية التي تسعى شركة "أمان" لتحقيقها، وقد نجحت الشركة على الرغم من حداثة عهدها في استقطاب مجموعة من الكوادر الوطنية

منتجات "أمان": حلول متكاملة لكافة المتطلبات

خلال عمرها الذي لا يتجاوز العامين، استطاعت "أمان" أن توفر مجموعة شاملة من المنتجات تغطي كافة القطاعات التأمينية، من التكافل الصحي إلى التأمين على المنازل والسيارات، وتكافل الحج والعمرة، والتأمين الهندي والبحري وغيرها العديد من القطاعات التأمينية.

• وثيقة "أمان" للحريق

في ما يتعلق بوثائق تأمين الحرائق، تقدم الشركة "وثيقة أمان للحريق" التي تغطي الأضرار على الممتلكات ويمكن تصديدها لتشمل التأمين ضد الزلازل والعواصف والفيضانات وخسارة الأرباح التي تنتج عن هذه الأخطار. ذلك أن أخطار الحرائق ما زالت تميز بنا إذ تقدر الخسائر الناتجة عن الحرائق للمباني والمحلات التجارية والمصانع بملiardات الدولارات في جميع أنحاء العالم وهي لا تؤثر على المؤمن عليه فقط وإنما أيضاً على الاقتصاد الوطني.

• التأمين الهندي

تماشياً مع الحركة الكبيرة والهائلة في جميع القطاعات ومنها قطاع الصناعة ظهرت الحاجة الشديدة واللحمة إلى التأمين الهندسي. وفي هذا المجال تقدم "أمان" منتجاتها من التأمين الهندسي والتي تغطي أخطار اللغاولات للمشاريع تحت الإنشاء أو التركيب، عطب الكائن والمعدات، تأمين ضد

المعدات الالكترونية، تلف المخزون من الغذاء في البورادات. وتأتي منتجات التأمين الهندسي في سبيل تلبية حاجات الشركات والمؤسسات للتأمين على صناعاتهم وعقاراتهم وأرصدتهم ومعداتهم.

• تكافل الحج والعمرة

تقدم "أمان" برنامج "وثيقة أمان لتكافل الحج والعمرة"، الذي يوفر حماية ورعاية للمعتمرين وحجاج بيت الله الحرام لأول مرة في دولة الإمارات العربية المتحدة. وقد أجازت هيئة الرقابة الشرعية والفتوى لشركة "أمان" هذا البرنامج باعتباره أحد برامج التكافل والتأمين التعاوني.

وتشمل تغطيات هذا البرنامج، الحوادث التي قد تؤدي "لا قدر الله" لوفاة حاج أو معتمر ويصرف في هذه الحالة مبلغ 50 ألف درهم للورثة، أما في حالات الإصابات والعاجلة للعلاج والإقامة في المستشفى، فتحتمل الشركة كافة مصاريف العلاج للإصابات التي تحدث في الأراضي المقدسة وذلك حتى مبلغ 50 ألف ريال سعودي لكل

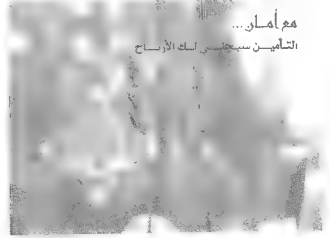
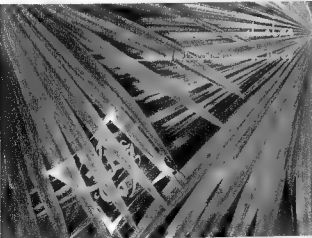
حاج أو معتمر خلال فترة إقامته في مكة المكرمة أو المدينة المنورة أو جده.

• التأمين الصحي

نظراً لازدياد تكاليف العلاج والخدمات الصحية للعموم، تقدم وثيقة "أمان للتأمين الصحي" غطاء ممتازاً بتكلفة وشروط مناسبة ويمكن صياغتها لتتناسب ورغبات ومتطلبات الأفراد والمؤسسات. وتوفر "أمان" هذه المنتجات انطلاقاً من إيمانها بضرورة تقديم غطاء مميز وشامل للعلاج لدى مستشفيات ومراكز صحية متخصصة وعلى درجة من الكفاءة وسرعة في الأداء وإنهاء المعاملات.

• تكافل الاشتمان

وقعت "أمان" اتفاقية تعاون استراتيجية مع شركة "املاك" للتمويل العقاري لتوفير مظلة حماية تأمينية إسلامية مبتكرة للحاصلين على خدمات تمويل عقارية من "املاك". وتوفر "أمان" بموجب الاتفاقية تغطية تأمينية بنظام "تكافل الائتمان" على





التمويلات المقدمة لمشتري العقارات بخدمات تمويل مقدمة من "أملاك". ويوفر الغطاء التأميني ضماناً يسدّد قيمة التمويل العقاري بالكامل لـ "أملاك" وذلك نيابة عن المشتري في حالات الوفاة "لا سمح الله" أو في حالات الإعاقة والعجز.

• التأمين البحري

مع تزايد الطلب على التأمين البحري في الإمارات العربية المتحدة، مع تحويلها إلى مركز تجاري مهم في الشرق الأوسط، توفر "وثيقة أمان للتأمين البحري" غطاءً واسعاً ضد أخطار النقل البحري والبري والجوي لل بضائع وكذلك التأمين ضد هياكل السفن والمكائن.

مع أملاك...

لك عائد من تأمين سيارتك



العامة، من ضمنها مسؤولية الصنّاعين والتجار وأصحاب الأعمال من سلامة الآخرين من أية أضرار مادية، جسدية أو وفاة، تقدم "أمان" تغطية متنازلة ضد المسؤولية تجاه طرف ثالث من خلال مجموعة متنوعة من المنتجات كتأمين المسؤولية العامة ضد الغير، والمسؤولية تجاه الموظفين، والمسؤولية المهنية، ومسؤولية المنتج، وغيرها.

تأمين المنازل

تقدم "أمان" التغطية التأمينية الشاملة للمنزّل ومحتوياته، كتغطية الحريق، والسرقه، وتسريب المياه، وانفجار السخان، وأرتطام المركبات، وسقوط الطائرات، بالإضافة إلى تغطية الوفاة الناجمة عن حريق أو سرقه.

• وثائق الحوادث العامة

توفر "وثائق أمان ضد الحوادث العامة" غطاءً متكاملاً ضد الأخطار المتنوعة والأضرار التي تحدث أثناء ممارسة الأفراد والشركات لأعمالهم التجارية وذلك نظراً للتغير السريع وسط المجتمع. وتمّ توسيع وثائق "أمان" للتأمين ضد السرقة وبيع الأموال والبنوك والشاملة الجوهري لتغطي الأفراد والمؤسسات. ولها: ■

• إصابات العمل

في ما يتعلق بإصابات العمل، توفر "وثيقة أمان لإصابات العمال" غطاءً للعاملين وفقاً للمقانون الاتحادي لدولة الإمارات العربية المتحدة، ذلك أن الشركات في الإمارات مطلوب منها بموجب القانون توفير حماية للعاملين معها ضد إصابات العمل أو الوفاة أثناء تأدية أعمالهم في مواقع العمل الخطرة.

• تأمين المسؤولية العامة

بالنسبة إلى منتجات تأمين المسؤولية

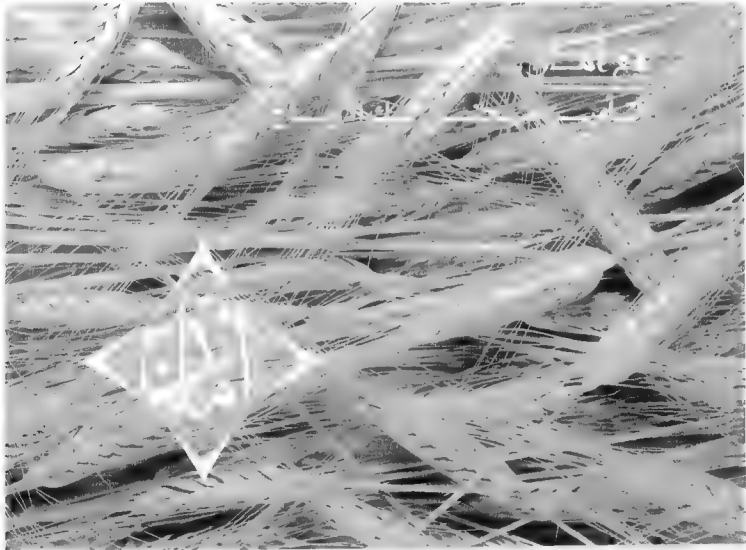
• تأمين السيارات

تعددت وتنوعت التطلّبات الأساسية لمالكي السيارات مع الزيادة الملحوظة في أعداد السيارات وأنواعها وأسعارها. وفي سبيل مواكبة هذه الحاجات تقدم "أمان" وثيقة للتأمين الشامل للسيارات الخاصة والتجارية بتكلفة مناسبة تغطي الأضرار للسيارة والمسؤولية تجاه الطرف الثالث والسائق والركاب. كما توفر "أمان" شروطاً خاصة لمالكي أسطول من السيارات وخصومات وحوافز لأصحاب السجلات التغطية الخالية من المخاطر.



مع مساندة دعوى الله في أعمال

| التأمين التكافلي | تأمين السيارات تأمين المنازل التأمين الصحي تكافل الحج والمرة



يقوم التأمين التكافلي على أساس تعاون من يترتبون لتغطية مشترك، على شريحة الضرر الذي يصيب أي واحد منهم من جراء وقوع هذا الخطر. وذلك بالتوزيع من الأقساط التي يدفعها كل واحد منهم ومن موائد استثمارها بما يمكن لدفع التبعات التي يصاب بالضرر منهم نتيجة وقوع هذا الخطر على أن يوزع الأقساط الصافي عليهم بنسبة الأقساط التي دفعها كل منهم بدورهم وبهذا فإن "أمان" تقوم بإدارة عمليات التأمين لتساعده المؤمن لهم بصفتها وكيلًا عنهم وستتدر أموالهم بصفتها مشاركا لهم مقابل أجر للوكالة وحصة ربح المشاركة.

التأمين التكافلي

شركه دعوه الإسلاميه للتأمين وإملاعه التأمين | مزيد من المعلومات، اتصل على 8004998 أو اتصل بزيارة: www.aman-diir.ae

التعاملات المصرفية اللبنانية العراقية

سجل حجم التعاملات المصرفية بين لبنان والعراق نمواً متزايداً على مدى الأشهر الماضية.

وجاء هذا النمو على خلفية مهنية المصارف اللبنانية في إدارة التعاملات التي جذبت العديد من المؤسسات المصرفية العراقية وبخاصة المصارف المتعمية إلى القطاع الخاص، كما ساعد على ذلك مرونة النظام المصرفي اللبناني والقوانين النافذة لعمه.

ولوحظ أن حجم الاعتمادات المستندية والتحويلات سجل أرقاماً قياسية في الفترة الماضية، وما زال الباب مفتوحاً أمام المزيد. وهذا التعامل الثنائي فتح قنوات مباشرة بين البنوك العراقية وبين مجموعة لا تقل عن 20 مصرفاً لبنانياً، على الرغم من تركز العمليات في عدد أقل.

ويمكن القول أن هذه التعاملات توفّر مردوداً مهماً للمصارف اللبنانية، فضلاً عن أنها توفّر رافداً إضافياً للودائع المصرفية.

اهتمام محلي وخارجي بملف مصرف لبناني

ملف أحد المصارف اللبنانية استلغ في الفترة القصيرة الماضية اهتماماً محلياً وخارجياً مع اقتراب استحقاق قريب يمكن أن يتيح فرصة لبيع المصرف المشار إليه. وعلم أن هذا الاهتمام يشمل مصارف لبنانية رئيسية إضافة إلى مجموعات خارجية، ويرتكز على النتائج المالية التي حققها البنك خلال العام 2004. غير أن تحقق مثل هذه العملية يبقى رهناً بالظروف العامة في لبنان وبالأفاق التي ستسفر عنها التطوّرات الزاخرة.

البنك

صيرفة التأمين

في الوقت الذي عادت فيه موجة الدمج بين الشركات العالمية، أعلنت أكبر مجموعة مصرفية في العالم "سي تي غروب" عن بيع قسم التأمين التابع لها إلى ثاني أكبر شركة تأمين أميركية "ميت لايف" بسعر مئتين نسبياً بلغ 11,5 مليار دولار، أي بسعر يوازي 13 مرة إيرادات العام الماضي لهذا القسم. وقد فاجأت هذه الخطوة العديد من العراقيين، علماً بأن قرار اندماج "سي تي غروب" مع شركة "ترا فالترز" للتأمين منذ ست سنوات ما زال يعتبر قراراً صائباً، حيث كان لتوحيظ نشاطات المجموعة دور أساسي في تعزيز التصنيف الائتماني للمجموعة. أضف إلى ذلك أن قطاعي المصارف والتأمين وصل إلى أكبر درجة من التقارب في السنوات الأخيرة حيث أصبحا يقدمان منتجات أكثر وأكثر تضامها واختلاطاً. حتى أن العاملين في كل من القطاعين أصبحوا يستخدمون العديد من تقنيات وأساليب القطاع الآخر في أعمالهم اليومية، كما أن "سي تي غروب" كان حتى وقت قريب يسعى لتوسيع نشاطه في مجال التأمين.

وقد عدل مسؤل "سي تي غروب" عملية البيع الأخيرة بأن أفاق نمو قطاع التأمين من القطاعات المالية الأخرى والعائد على رأس المال فيه أقل، حيث لم يتجاوز 12 في المئة لدى "ميت لايف" مقابل 19 في المئة لدى "سي تي غروب". كما أشاروا إلى سبب آخر هو عمليات الدمج المتتالية في قطاع التأمين في الولايات المتحدة التي تجعل المنافسة أكثر فائتة صعوبة مع المجموعات الضخمة الجديدة، خصوصاً بعد تلك المجموعة المالية "مانولايف" لشركة "جون هانكوك" العام الماضي في صفقة بلغت 10 مليارات دولار. لكن بعض المعلقين نادوا بأن بيع "سي تي غروب" ذراعها التأمينية هو في الواقع اعتراف ضمنى بعدم تماشي العمل المصرفي مع نشاطات التأمين.

لكن هل ينطبق ذلك على الولايات المتحدة فقط، علماً بأن تجرية صيرفة التأمين ناجحة جداً في عدد من الدول الأوروبية وفي مقدمتها فرنسا، أي هل المسألة مسألة ثقافة أو عادات اجتماعية أو بسبب اعتبارات أخرى؟ الحقيقة أن هناك دوراً للعوامل الثقافية والاجتماعية في هذا الموضوع، إذ من الملاحظ أن صيرفة التأمين هي ناجحة في البلدان التي تتركز فيها صيرفة التأمين، كما هي الحال في المغرب وتونس وإلى حد ما لبنان، فيما هي ضعيفة في البلدان ذات الثقافة البريطانية أو الأميركية كما هي الحال في الإمارات ومصر وعمان. فهل أن بعض الأشياء لا تتغير فعلاً بالسرعة المرجوة؟

- 126 - الاستثمارات الخاصة في الشرق الأوسط
- 128 - المصارف السعودية: ازدياد قياسي ومزيد من النمو
- 130 - بنك النيل أمام 3 سيناريوهات
- 132 - بيت الاستثمار الخليجي: زيادة في الأرباح
- 133 - أخبار المصارف
- 137 - المصارف الإسلامية: إتساع بيئة النشاط
- 142 - أخبار الصيرفة الإسلامية

الإستثمارات الخاصة في الشرق الأوسط:

حافز ضروري للمنمو الاقتصادي

بقلم: عارف مسعود نقفي*

القطرية، "أونيك" العمانية، "سبيك" الإماراتية، بنك الاستثمار الباكستاني BMA ومؤخراً "جورامكو" الأردنية، غيض من فيض الصفقات الناجحة التي حققها فريق "أبراج كابيتال"، بقيادة "رجل الاستثمار الخاص" عارف مسعود نقفي، الرئيس التنفيذي ونائب رئيس مجلس الإدارة، الذي يتحدث في هذا المقال عن الفرص الكبيرة والآفاق الواعدة لقطاع الاستثمار الخاصة في المنطقة.

يرتبط اسم "أبراج كابيتال" بقطاع الاستثمارات الخاصة (Private Equity) في المنطقة، إذ استطاعت خلال ثلاث سنوات إنجاز صفقات بقيمة نصف مليار دولار بمعدل عائد داخلي 53 في المئة سنوياً. "أرامكس"، "سبيس"، "مكتوب دوت كوم"، "أموال"

يملك قطاع الاستثمارات الخاصة واحداً من أكثر القطاعات نمواً في منطقة الشرق الأوسط، خصوصاً في دول مجلس التعاون الخليجي والشرق العربي، حيث حقق القطاع خلال السنوات الخمس الماضية ارتفاعاً في معدل النمو السنوي الإجمالي بلغ 41 في المئة، ونما حجم السوق الرسمية للاستثمارات الخاصة إلى أكثر من 1,2 مليار دولار. ومن المتوقع أن يرتفع هذا الرقم إلى 2,6 مليار دولار بحلول العام 2007، أي بزيادة تصل إلى 25 في المئة سنوياً. وتتمحور أبرز الفرص الاستثمارية الخاصة في المنطقة حول المجموعات العائلية، المبادرات الحكومية، أسواق المال، المصارف، المستثمرون ومدراء الأعمال.

المجموعات العائلية: الهيكلية والتوسع

تجد المجموعات العائلية معظم الحلول الاستثمارية التي تبحث عنها من خلال الشراكة مع الصناديق الاستثمارية الخاصة للاستفادة من المزايا الكثيرة التي توفرها، وأهمها تحديد الفرص وتوفير الحلول المناسبة للمجموعات العائلية التي تسعى إلى الاستحواذ على شركات أخرى بهدف توسيع نشاطها، أو تلك التي تريد التخلص من أصولها الخائوية المتعثرة بأقل الأثر الجانبية الممكنة على سمعتها. ولعل أهم العناصر المحفزة لضرورة قيام مثل هذه الشراكة، هي: زيادة حصة

المنافسة على الشركات الحليّة نتيجة العولة ما يولّد فرص بيع وشراء لشركات تابعة لها، تلعب فيها صناديق الاستثمارات الخاصة دوراً مالياً لا يمكن أن يؤتيه غيرها من القطاعات المالية والاستثمارية. كذلك فإن توسّلي الأجيال الجديدة إدارة أعمال المجموعات العائلية قد ينتج عنه توزيع أو بيع أصول هذه الشركات داخل المجموعة العائلية أو خارجها، وهنا أيضاً يأتي دور شركات الاستثمارات الخاصة كشريك حقيقي في خلق منافع الخروج الجديدة. وأخيراً، فإن تحديات تعزيز المزايا التنافسية وتحسين الأداء والتنظيم وتطوير الموارد البشرية، تولّد تركيزاً أكبر من قبل



الشركات العائلية على قطاعات الأعمال الأساسية لديها والبحث عن منافذ خروج لنشاطاتها الثانوية، الأمر الذي يخلق لصناديق الاستثمارات الخاصة نشاطاً أساسياً في توفير رأس المال لهذه الشركات ومساعدتها على تحسين الأداء وخلق القيمة للضافة وتأمين الإدارة الخبيرة.

الحكومات: الخصخصة وتحرير الأسواق

يؤهل نمو قطاع الاستثمارات الخاصة الحكومات العربية لأن تستثمر من نشاطه فوائد جمة، تتضمّن: التنوع الاقتصادي من

السنوات الموزعة.

ورغم أن حجم الاستثمارات الخاصة في قطاع النفط في المنطقة لا يتعدى المليار دولار حالياً، فإن التوقعات تشير إلى ارتفاع قيمة هذه الاستثمارات إلى 2,5 مليار دولار بحلول العام 2007. وتتركز هذه التوقعات على أن نسبة قليلة من الشركات الخاصة وأموال المؤسسات في الشرق الأوسط مستقرة في شركات الاستثمار الخاصة في المنطقة، في حين أن الغالبية العظمى منها مستقرة في القطاع في الولايات المتحدة الأميركية وأوروبا. وعلى سبيل المثال، فإن إحدى أكبر المؤسسات الاستثمارية في المنطقة تخصصت 5 في المئة من مجمل استثماراتها لقطاع الاستثمار الخاصة، ولكن معظم هذه النسبة مستثمر خارج المنطقة. فتمتد نما القطاع في المنطقة إلى الحد الذي يُرضي تطلّعات مثل هذه الشركات، فلا بدّ أن تتجه إستثماراتها إلى المنطقة.

مدراء الأعمال: شراء شركاتهم

تؤمن شركات الاستثمار الخاصة لمدراء الأعمال فرص الشراكة على مستوى صفقات شراء الأسهم من قبل الإدارة (Management Buy-Out) لمديريها. وبذلك يمكنهم للشركات التي يديرونها، وذلك لما يتمتع به القطاع من خبرة ودراسة في هذه الصناعة، بالإضافة إلى القدرة المالية لصناديق الاستثمار الخاص على تمويل هذه العمليات وخلق القيمة المضافة عليها، وتزويد مدراء الأعمال بالرؤية الاستراتيجية بعيدة المدى. فمعظم الشركات في المنطقة لديها فريق الإدارة القوي والغرض والحوافز للتميز ولكنها تفتقر إلى تحقيق القيمة والأرباح. ويشير المحللون إلى أن معظم مدراء الشركات العائلية لا يملكون القدرة على التغيير وعلى وضع استراتيجيات طويلة الأمد، كما أنهم لا يملكون المال لشراء تلك الشركات أو لإنشاء شركات جديدة. وعليه، فإن صناديق الاستثمار الخاص هي الحل الأمثل لهذه الدوائر لتحقيق مثل هذا الغرض، إذ أن الاستثمارات الخاصة غير متحوّزة، وليس لديها علاقة قطاعية مع نشاطها. وهذا هو الحال، كما أنها تشجع مجالس الإدارة على تحقيق الفوائد ومضاعفة الأرباح من دون التدخل في نشاطها الإداري.

*الرئيس التنفيذي ونائب رئيس

مجلس إدارة "إيراج كابيتال"

وبذلك تلعب الاستثمارات الخاصة دوراً كبيراً في معالجة أحد أبرز العوائق أمام نمو إقتصادات المنطقة وقطاعاتها المختلفة. ألا وهو القيمة السوقية المنخفضة لأسواق المال في المنطقة ومحدودية علاقتها بالأسواق الأخرى. وعلى سبيل المثال، فإن قيمة أسواق الأوراق المالية في جميع دول مجلس التعاون الخليجي لا تتجاوز 12 في المئة من القيمة السوقية لبورصة لندن و2 في المئة من بورصة نيويورك، ما يزيد التأكيد على أهمية الدور الذي يمكن أن تلعبه شركات الاستثمار الخاص في تطوير الأسواق المالية للمنطقة، عبر الصفقات النوعية وعمليات التملك، والإصدارات الأولية والتداولات الثانوية التي يولدها هذا القطاع النشط.

البؤبؤ: تنويع المنتجات

مصارف المنطقة على وجه التحديد يمكن أن تحقق إفادة كبيرة من نمو فئة الأصول المستقلة ومن تحويل عمليات التملك التي تمثلها شركات الاستثمار الخاصة، حيث يتوقع أن يصبح حجم قطاع تحويل عمليات التملك في المنطقة، عبر صناديق الاستثمار الخاصة وحدها، نحو 1,5 مليار دولار خلال السنوات الخمس المقبلة. كذلك فإن الاستثمار يمكن أن يحقق التنوع في قاعدة منتجاتها من خلال توفير قروض طويلة الأجل لعمليات التملك التي ستتحقق عبر صناديق الاستثمار الخاص. وتشير الدراسات إلى أن تحويل التملك والمنتجات الشبيهة به تؤمن عائداً للبنوك يفوق بنسبة 4 إلى 6 في المئة للعائد المكتوب من القروض التجارية. وفي سبيل تحديد وإنهاء هذه الغرض، فإن على مصارف المنطقة أن تعزز الوسائل المصرفية الاستثمارية لديها، وأن تقوم بتطوير مواردها البشرية المحلية لتوفر لقطاع الاستثمار الخاصة المهارات المؤهلة للقيام بعمليات الهيكلية والتملك وسواها.

المستثمرون: توزيع المخاطر

في ظل انخفاض العوائد على استثماراتهم في الأسواق العالمية، فإن صناديق الاستثمار الخاص تمكن كلاً من أصحاب الثروات الخاصة والمؤسسات في المنطقة من تنويع محافظهم والاستفادة من فئات أصولها التي تؤمن العوائد القويّة. ولكن معظم هؤلاء المستثمرين عليهم أن يضربوا استراتيجيات استثمارية طويلة المدى، وأن يتركوا طبيعة العمل المطلوب لتحقيق عوائد هائلة، بالإضافة إلى ضرورة تركيزهم على زيادة رأس المال بدل الأرباح

خلال تشجيع المبادرات المالية والاستثمارية في قطاعات جديدة، وبالتالي تقليل الاعتماد على النفط كمصدر أساسي للدخل، بالإضافة إلى توفير فرص العمل اللازمة لمواطنيها لمواجهة تحديات النمو السكاني معدلات فينيسية في العالم العربي (12 في المئة)، وذلك بخلق فرص عمل جديدة في قطاعات الخدمات المالية والحاسبية والصغيرة والمؤسسات القانونية وغيرها. كذلك فإن نمو القطاع يساهم في تحسين بيئة التجارة والأعمال وفي تعزيز الصادرات لصالح الميزان التجاري لدول المنطقة. كما تلعب صناديق الاستثمار الخاصة دوراً محورياً في تعميق الأسواق المالية العربية وخلق السيولة عبر مناهضة الخروج التي توفرها هذه الصناديق، إلى ذلك، يعزز القطاع تطور أداء الموارد البشرية وزيادة إنتاجيتها وخلق القيمة المضافة، كما يساهم في دعم مساعي حكومات المنطقة إلى اجتذاب شركاء ماليين لدعم مشاريع البنى التحتية والمياه والطاقة والاتصالات.

ولكن، ولكن يشقّ قطاع الاستثمارات الخاصة طريقه نحو السهولة في تنمية إقتصادات المنطقة، يتعين على الحكومات أن تخطو بسرعة أكبر نحو التحول الاقتصادي والخصخصة، بحيث لا تعادل عمليات الخصخصة التي استكملت حتى الآن 9 في المئة من قيمة الناتج التي يمكن إنجازها والفكرة قيمتها بـ 100 مليار دولار، وأن توفر الحكومات أيضاً المناخ اللازم والبيئة القانونية المناسبة لجذب الاستثمارات، وذلك من خلال إعادة النظر في العديد من القضايا، بما فيها قوانين العمل والملكية والشركات التجارية والوكالات.

أسواق المال: الحق والسوية

يشكل قطاع الاستثمارات الخاصة حافزاً أساسياً لتطوير وتنمية القطاعات الاقتصادية المثمرة، وعاملاً مهماً لجذب الاستثمارات إلى المنطقة، بالإضافة إلى الدور المحوري للقطاع في تنمية أسواق المال وتعميقها وفهمها بالسوية، واستيعاب رؤوس الأموال المهاجرة التي بدأت رحلة العودة إلى المنطقة في أعقاب أحداث 11 أيلول/سبتمبر، والتي يراوح حجمها بين 15 و15 مليار دولار، وهي "غيض من فيض" ولا تشكل سوى 1,1 في المئة من إجمالي الأموال العربية المستثمرة خارج المنطقة العربية.



جابر الخديف
رئيس البنك السعودي التجاري



ملاك الفليح
رئيس بنك الرياض



هاني بن محمد الجبير
مجموعة سامية المالية



عبدالله سليمان الراجي
شركة فراجا للتصريف للاستثمار



عبدالله باهمن
البنك الأهلي التجاري

المصارف السعودية: أرباح قياسية ومزید من النمو

الرياض طارق زهران

مع نهاية العام 2004، أظهرت النتائج المعلنة من قبل المصارف السعودية، تحسناً ملحوظاً في الأداء المالي مقارنة بالفترة نفسها من العام السابق، حيث حققت المصارف العشرة نمواً في الميزانية، وزيادة قياسية في الأرباح التي وصل مجموعها إلى نحو 16,8 مليار ريال سعودي بزيادة 35 في المئة عن العام 2003.

2004، فقد استمر البنك الأهلي التجاري في تصدر القطاع المصرفي في المملكة، ومقارنة بالعام الأسبق يلاحظ أن مجمل تلك المصارف قد حافظت على مواقعها السابقة، باستثناء مجموعة سامية المالية التي صعدت من المرتبة الرابعة في الترتيب العام للمصارف السعودية نهاية العام 2003 إلى المرتبة الثالثة نهاية العام 2004، ومحقة ثاني أعلى نسبة في النمو بين المصارف السعودية.

فأثبتت شهد نهاية العام 2003 تراجعاً في الأرباح بنسبة 23 في المئة، وبالتالي فإن نتائج العام 2004 تشكل تطوراً ملحوظاً في عمل البنك، لا يمكن عزله عن التحول الذي شهدته المجموعة نهاية العام 2003 والمتمثل بانتشاء عقد الإدارة مع "سي تي غروب".

فقد استمر بنك الجزيرة في تحقيق أعلى نسبة نمو في الأرباح في قائمة البنوك العشرة بزيادة 52 في المئة عن العام 2003، ما يؤكد صحة تموله الاستراتيجي نحو المصرف الإسلامي. غير أن البارز كان تحقيق كل من العربي الوطني، والسعودي الفرنسي، والسعودي الهولندي، والرياض زيادة في النمو عن العام 2003 بنسبة متقاربة أراحت ما بين 13 في المئة - للسعودي الوطني - والسعودي الفرنسي 16 في المئة

والسعودي الهولندي والرياض، وأظهر الراجحي ثباتاً في النمو السنوي والبالغ 44 في المئة. وهذا يشكل مؤشراً على حيوية السوق المصرفية السعودية، وتوافر فرص التوسع وزيادة الحصة السوقية متوسطة وصغيرة الحجم، ما من شأنه أن يدفع المصارف الكبيرة إلى بذل المزيد من الجهود لتنمية أعمالها وتطوير أدواتها وخدماتها المصرفية.

البيروكيميائية وغيرها، ولتلبية الإقبال المتزايد على القروض الشخصية، فوصل حجم إجمالي محفظة القروض إلى نحو 332 مليار ريال بزيادة 34,5 في المئة عن الفترة نفسها من العام السابق.

وقد مكنت القروض لشركة "الكهرباء السعودية" وشركة "اتحاد اتصالات" نموذجاً للفرص التي استفادت منها المصارف السعودية خلال العام 2004، حيث بلغ مجموع تلك القروض 14,8 مليار ريال سعودي وشاركت فيها مجمل المصارف العاملة في المملكة تصويلاً وإدارة وتوزيعاً، وفحصاً عن دورها في تنظيم وإدارة الإصدارات الأولية، فإن البنوك السعودية سارعت إلى الاستفادة من الإقبال الكبير للمستثمرين على الاكتتاب في الإصدارات الأولية، مقدمة العديد من التسهيلات المصرفية، ما جعل عمليات الاكتتاب في أسهم كل من "اتحاد اتصالات" و"صحاري" للبيروكيميائية و"التعاونية للتأمين" تسجل أرقاماً قياسية من حيث حجم التغطية أو عدد المكتتبين.

استمرار الازدهار

وبالمعنى إلى الأرباح المحققة خلال العام

وتم تحقيق تلك الأرباح أولاً بفضل نجاح البنوك في زيادة إيراداتها من مصادر دخلها الأساسية مع الإشارة إلى النمو الملحوظ في الإيرادات الثنائية عن نشاط التجارة بالأسهم المحلية، وبالتالي ارتفاع إيرادات الخدمات البنكية. وثانياً نتيجة استمرار نمو الاقتصاد السعودي، في ظل مستويات عالية لأسعار النفط وارتفاع متواصل في معدلات السيولة المحلية. إذ تشير المعطيات الاقتصادية إلى ارتفاع الناتج المحلي الإجمالي للمملكة خلال العام 2004 إلى نحو 932 مليار ريال سعودي محققاً زيادة بنسبة 16,9 في المئة عن العام السابق، وتحقيق فائض في الميزانية يقدر بنحو 98 مليارات.

إتساع قاعدة العملاء

هذه المعطيات القطاعية والاقتصادية، انعكست توجعاً في قاعدة العملاء فشهد مجموع الودائع المصرفية ارتفاعاً بنسبة 18,5 في المئة ووصل نهاية العام 2004 إلى نحو 422 مليار ريال سعودي كما سجلت تسارعاً في الطلب على التسليف، لتغطية حاجات المشاريع التي تضفيها قطاعات الكهرباء والمياه والنفط والغاز والصناعات



مشاري الحفاري
رئيس البنك السعودي



سعود الصالح
البنك السعودي للاستثمار



بيتر بالنتوس
البنك السعودي الهولندي



نعمه الصياغ
البنك العربي الوطني



برتراند فيرو
البنك السعودي الفرنسي

استثمار النمو

وتشير المعطيات الحالية إلى أن القطاع المصرفي السعودي سيحقق خلال العام الحالي مزيداً من النمو. فمن المتوقع أن يستثمر تصاعد الأداء المالي والاقتصادي للمملكة خلال العام الحالي، حيث تتضمن الموازنة السعودية للعام 2005 مشاريع تنموية وخدمية جديدة تقارب ضعف ما اعتمد في ميزانية السنة المالية الماضية، ما من شأنه توفير المزيد من الفرص لتوسع القطاع الخاص مع ما يعنيه ذلك من زيادة في الودائع وإقبال على القروض. كما أن الارتفاع الذي تشهده أسعار الفوائد العالمية على ضلته، من شأنه أن يحسن من دخل المصارف لاسيما من حيث زيادة إيرادات توليف الحسابات الجارية لديها المدعومة الكلفة والتي تشكل نحو 48 في المئة من إجمالي الودائع المصرفية. وفي ظل الحديث عن قدرة السوق السعودية على استيعاب ما بين 5 إلى 6 مليارات دولار من السيولة سنوياً في عمليات الاكتتاب وانخفاض أسعار الفائدة

الانطلاقة التي بدأها البنك السعودي الهولندي طرح سندات مالية بالعملة المحلية مدتها سبع سنوات بسعر عمولة متغير لدعم رأس المال المساند، وتبعه إعلان البنك السعودي البريطاني نيته إصدار سندات يورو بوند بالدولار مدتها خمس سنوات بسعر فائدة متحركة. وهنا تبرز أهمية هيئة أسواق رأس المال التي بدأت مؤخراً بتبشر لوائح تنفيذية تعالج مجالين رئيسيين في سوق المال، هما إصدار الأوراق المالية من قبل الشركات المساهمة، وتنظيم النشاط التجاري للسوق.

القادمون الجدد

إن هذه العوامل على أهميتها لا تنفي وجود جملة من التحصيات أمام المصارف السعودية العشرة أهمها اشتداد المنافسة المحلية والأجنبية، فالسوق المصرفية في المملكة أخذت بالتوسع، وهناك لاعبون جدد مثل "بنك البلاد" الذي حدد أسلوب عمله بالإسلامي وهو ما يلاقي توافقاً مع شريحة واسعة من التعاملين في السعودية، كما يستكون له فروع على نطاق واسع تشمل مختلف أنحاء السعودية. وحصل عدد من المصارف الأجنبية على تراخيص لممارسة العمل المصرفي أهمها "باريس بي. إن. بي" و"بنك الكويت الوطني" و"بنك البحرين الوطني". إضافة إلى HSBC الذي حصل على خمسة تأسيس مصرف استثماري بالشراكة مع البنك السعودي البريطاني. أما بنك الإمارات الدولي فكان أول الداخلين حيث افتتح أول فرع له في الرياض وسيعقبه إنشاء سلسلة من الفروع المصرفية المتكاملة تصل إلى نحو 15 فرعاً في مختلف مناطق المملكة، كما أن بدء العمل بنظام السوق المالية من شأنه توسيع قاعدة الناشطين في مجالات الصيرفة الاستثمارية والوساطة المالية والمصرفية التي كانت حكراً على المصارف. ■

وبالتالي محدودة منافذ الاستثمار. نتوقع أن يشهد العام الحالي المزيد من الإصدارات الأولية، ما يشكل فرصة ذهبية أمام المصارف السعودية لترتيب وإدارة المزيد من هذه العمليات وتحقيق إيرادات مهمة منها. فقد شهد شهر شباط / فبراير طرح "بنك البلاد" 50 في المئة من أسهمه للاكتتاب العام بقيمة تبلغ 1.5 مليار ريال وقد تولت مجموعة سامبا المالية إدارة الاكتتاب وشاركت مختلف المصارف السعودية في تسويقه وتمويله. ويتنظر طرح أسهم شركة الأراضي للاكتتاب منتصف العام الحالي، كما يتزايد الحديث عن قرب طرح جزء من حصة الحكومة في البنك الأهلي التجاري.

سندات الدين

إلى ذلك، فإن بدء المصارف السعودية بإصدار سندات دين متوسطة أو طويلة الأجل ينتمي قدرتها على توفير مصادر التمويل البديلة عن الودائع قصيرة الأجل، ويسمح لها بخلق التوازن وتقادي الخلل بين استحقاق أصولها ومطلوباتها، لاسيما بعد

الأرباح الصافية للمصارف السعودية

خلال العامين 2003-2004 (مليون ريال سعودي)

إسم المصرف	2003	2004	النمو السنوي %
البنك الأهلي التجاري	3013	3531	17
شركة الراجحي المصرفية	2038	2937	44
مجموعة سامبا المالية	1437	2506	74
بنك الرياض	1592	2006	26
البنك السعودي البريطاني	1258	1636	30
البنك السعودي الفرنسي	1185	1536	30
البنك العربي الوطني	767	1167	52
البنك السعودي الهولندي	601	743	24
البنك السعودي للاستثمار	464	587	27
بنك الجزيرة	93	188	102



مجلس إدارة البنك أثناء انعقاد الجمعية العمومية الأخيرة

بنك النيل أمام 3 سيناريوهات الدمج أو التصفية أو البيع

القاهرة: "الاقتصاد والأعمال"

يشهد بنك النيل - أول بنك مملوك بالكامل للقطاع الخاص في مصر وناسس نهاية السبعينات - تطورات متلاحقة هذه الأيام باتجاه مصير غامض أو على الأقل سيناريوهات أفضلها سيح. فعند فشل الجمعية العمومية التي عقدها البنك في 16 كانون الثاني / يناير الماضي في حسم المعضلة الكبرى التي يواجهها والخاصة بضرورة زيادة رأس المال من 32 إلى 500 مليون جنيه بحلول حزيران / يونيو المقبل، حسب استحقاقات قانون البنك المركزي الرقم 88 لسنة 2003، يشهد البنك حالا من التفاعلات بين مجلس إدارته وبعض كبار مساهميه من عائلة العيويطي للمالكة لعالمية أسهم البنك، وهي تفاعلات تأتي على خلفية مشهد تبادل الاتهامات بين

الطرفين، وهو المشهد نفسه الذي هيمن على أحداث الجمعية العمومية الأخيرة للبنك.

اتهامات متبادلة

اتهم مجلس إدارة البنك كبار المساهمين من عائلة العيويطي بالمسؤولية المباشرة عن المآل الحالي بسبب رفضهم زيادة رأس المال والامتنال لأحكام القانون ومماثلتهم في الأمر، وطرح حلول غير واقعية مثل إعادة تقييم الأصول واستخدام الفرق في تغطية الزيادة المطلوبة، إضافة إلى مسؤوليتهم المباشرة عن محفظة ائتمانية رديئة تضم 1.3 مليار جنيه قيمة القروض التي حصلت عليها مجموعات الشركات التابعة للبنك (17 شركة) والتي يديرها أشخاص من عائلة العيويطي، وهي قروض أصبحت شبه معدومة بسبب تعثر الشركات ذاتها وعدم قدرة بعضها على سداد رواتب العاملين

فيها. الأمر الذي يتهدهدها بالتصفية وضياع أموال البنك نظراً لحدودية قيمة أصولها المتبقية.

وفي المقابل، سعى فريق من عائلة العيويطي يقوده رجل الأعمال صلاح الدين العيويطي، يمتلك مكاتب محاسبة في المملكة العربية السعودية ويحمل جنسيتها وهو من أصل مصري، إلى "تفجير" الموقف في وجه مجلس الإدارة أثناء انعقاد الجمعية العمومية حيث طالب بعزل مجلس الإدارة وتعيين مفوض لإدارة البنك، الأمر الذي أثار بقية المساهمين لعدم تضييق جدول أعمال الجمعية هذا البند. ورغم ذلك تم التصويت قسراً على الاقتراح وحصل على موافقة البعض، إلا أن الأمر لم يأخذ منحى جدياً نظراً لأن تغيير وتعيين مجالس إدارات البنوك في مصر هو من صميم عمل البنك المركزي المصري والذي يحق له قبول أو

مقارنة مديونيات عملاء البنك والمخصصات المحتسبة

بين نهاية كانون الأول/ديسمبر 2003 ونهاية أيلول/سبتمبر 2004

البيان	نهاية 2003	الديونيات	النسبة %	المخصص	النسبة %	الديونيات	النسبة %	المخصص	النسبة %
عملاء القرضية (نواب القروض)	474886	22	140376	24	435439	20	110074	20	20
شركات البنك	1280624	60	361767	63	1414599	65	390236	71	71
آخرون	373503	18	75085	13	338120	15	46851	9	9
الإجمالي	2129013	100	577228	100	2188158	100	547161	100	100

بيت الاستثمار الخليجي (البحر) رباحه 72,4 في المئة التركيز على أسواق الخليج ومصر والأردن



فيسل بن عبد الله الفوزان

الأسواق العالمية والخليجية والمحلية، منها صناديق استثمارية وشركات وعمليات تملك خاص.

● سيتم خلال الأشهر المقبلة طرح صندوق العيادات الطبية الخارجية في الولايات المتحدة الأميركية، واشترت الشركة عقارين وهي في صدد تقييم العقار الثالث لهذا الصندوق، وتبلغ القيمة الإجمالية لأصول هذا الصندوق ما بين 125 و 175 مليون دولار، ويعتبر الأول من نوعه في منطقة الخليج العربي كصندوق متخصص في العيادات الطبية فقط.

وحول مشاريع بيت الاستثمار الخليجي المتعلقة بشركة ترانز أوشن كابيتال، وهي التفرع الاستثماري للملكة للشركة للملك الخاص في الولايات المتحدة الأميركية، قال الفوزان: "إن شركة ترانز أوشن كابيتال لا تزال تسير كدماً في تطبيق استراتيجياتها الإستثمارية على أفضل الفرص استثمارية بيت الاستثمار الخليجي على غرار شركة مجموعة هالكون لتصنيع سيارات الإسعاف والتي لا تزال في طور تطبيق استراتيجيات النمو وزيادة أرباحها وذلك للتخارج منها في الوقت المناسب" أما بالنسبة إلى شركة سترونغ هيفن إنك المتخصصة في صناعة ورق التغليف المضلع (الكرتون) فقال: "إنها تسير على المنهج الموضوع لها لتوسعة رقعة مبيعاتها وتخفيض مصاريفها التشغيلية بحسب المخططة الموضوعة في ظل الأداء الاقتصادي المتواضع نسبياً في الولايات المتحدة الأميركية".

وختم فيصل الفوزان، رئيس مجلس إدارة بيت الاستثمار الخليجي قائلا: العام 2005 سيكون متميّزاً في مسيرة بيت الاستثمار الخليجي من حيث النمو في الأصول والأرباح وتدنؤ المنتجات الاستثمارية والتواجد في الأسواق المالية المختلفة، حيث أكد أن العام 2005 سيكون بداية لانطلاق الشركة نحو أسواق جديدة مع التركيز على الأسواق الخليجية (قطر، عُمان والإمارات) والأسواق العربية (الأردن ومصر). ■

● حقق بيت الاستثمار الخليجي أرباحاً صافية في نهاية العام 2004 بلغت 11,3 مليون دينار في مقابل 6,5 ملايين في العام 2003 أي بزيادة نسبتها 72,4 في المئة. وزادت الإيرادات بنسبة 63 في المئة، كما بلغت ربحية السهم 32,73 فلساً في مقابل 19,26 فلساً أي بزيادة 70 في المئة.

وأشار رئيس مجلس الإدارة فيصل عبدالله الفوزان أن الأرباح التشغيلية كانت نتاج الاستراتيجية المعتمدة على الاستثمار المباشر وتدنؤ الإيرادات، وقد أقر مجلس الإدارة توزيعات بأرباح 14 في المئة ومنحة بنسبة 7 في المئة.

وزادت موجودات الشركة من 61 إلى 62 مليون دينار كما زاد إجمالي حقوق المساهمين من 41 إلى 49 مليون دينار.

وتحدث الفوزان عن إنجازات الشركة فأشار إلى تأسيس شركة عقارات الخليج وهي شركة سعودية مساهمة معقدة برأس مال 325 مليون ريال، وهي أول شركة عقارية سعودية خليجية في المملكة من حيث الترخيص، وأوضح أن أغراضها تتمثل في شراء الأراضي لإقامة مبان عليها واستثمارها بعملاً أو إيجاراً، وتشغيل المباني وتأسيس وصلة الفنادق والمستشفيات والأسواق التجارية والمرافق الصحية والترفيهية واستثمارها وتطويرها وإدارتها وتشغيلها وصيانتها.

وتوقفت الخزائر عند منجزات عدة حققتها شركة بيت الاستثمار الخليجي وأبرزها،

● تأسيس شركة عمال للإجارة والتملك وإملاكه 15 في المئة وتقدم أوائل الشركات الإسلامية التي تقدم خدمة التمويل والتأجير للأنظمة العقارية كافة.

● جاء أداء شركة أركان الكويت العقارية (فاني شركة عقارية إسلامية في الكويت) جيداً وتدنؤ في إيرادات تجاوزت الـ 18 مليون دينار وأرباح بلغت قبل التوزيعات 14 مليون دينار، ويمتلك بيت الاستثمار الخليجي 20 في المئة من رأس المال البالغ 18

● صندوق بخيان العقاري في الولايات المتحدة الذي يضم 4 مشاريع تضم 963 شقة بكلفة 123 مليون دولار، وقد تم بيع 3 مشاريع بمائة 12,2 في المئة بعد احتساب الضريبة.

● بيت الاستثمار الخليجي هو أحد مؤسسي بنك الإجارة الأول - البحرين - والذي يعمل في شتى الأعمال المتصلة بالتأجير، وسيعمل على تأسيس صناديق استثمارية لتأجير المعدات في بلدان الخليج.

وكانت الشركة أنهت عملية زيادة رأس مال شركة الخليج للتعمير - "تعمير" - من خلال اكتتاب عام شهد إقبالاً كبيراً بنسبة 265 في المئة، ما رفع رأس المال إلى 50 مليون دولار وسيتم إدراج "تعمير" في سوق البحرين للأوراق المالية وفي سوق الكويت للأوراق المالية في وقت لاحق.

● ويعتزم بيت الاستثمار الخليجي تأسيس شركة مدائن العقارية في الإمارات العربية المتحدة والتي ستضم مجموعة من الخليجين والكويتيين.

● ويدرس بيت الاستثمار الخليجي عدداً من المشاريع والمنتجات الاستثمارية في

البنك العربي



من اليمين محمد الخطيب، عبد الحميد شومان، ماجد عبد الرحيم (الدير التنفيذي في البنك العربي) وسفارة كوخاس

أعلن البنك العربي مؤرخاً عن إطلاق أعمال شركة "فيونج" بالتعاون مع شركتي "إينوكات" و "إنتراكوم". والشركة الجديدة ستعمل في إطار إقليمي لتقديم الخدمات المتعلقة بتكنولوجيا المعلومات والخدمات المالية للبنوك وللصاف والمصارف والشركات المالية، وتتخذ الشركة الجديدة من دبي مقراً لها.

وقال نائب رئيس مجلس الإدارة للدير العام للبنك العربي عبد الحميد شومان إن التحالف الجديد يستند إلى خبرة عربية في تكنولوجيا المعلومات الحديثة التي يتمتع بها البنك العربي وشركتا "إينوكات" و "إنتراكوم". وأشار إلى أن استخدام أفضل تقنيات المعلومات والاتصالات من شأنه أن يزيد من قدرة البنوك على القيام بدورها في توظيف الادخارات وتقديم الخدمات وللتلحاحات المصرفية الحديثة بكلفة منافسة وكفاءة عالية.

وعبّر مدير عام شركة إينوكات محمد الخطيب عن سعادته بالمشاركة في التحالف الجديد وفي إطلاق شركة فيونج لتقديم خدمات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والحلول الإلكترونية التي تزيد من كفاءة الخدمات المالية للبنوك والمصارف العربية.

وقال رئيس مجلس إدارة شركة "إنتراكوم" المالية سفيان كوخاس إن الصناعات المصرفية تواجه ضغوطات اقتصادية وتنافسية وتشريعية تدفعها إلى إعادة التفكير في استراتيجيات العمل وهيكلية العمليات وطرق خدمة العميل. وهذا التغيير يتطلب استثمارات في حلول تقنية متطورة. وأضاف: "فيونج البنكية على خبرات عميقة في الصناعات المصرفية والتقنية ستواكب متطلبات السوق عبر منتجات وخدمات عالية الجودة".

العربي الوطني

أعلن البنك العربي الوطني عن نتائجه المالية للعام 2004، حيث ارتفع صافي الدخل بنسبة 52 في المئة ليصل إلى 1,167 مليار ريال، مقابل 761 مليوناً للعام 2003. وجاءت هذه الزيادة نظراً لارتفاع إيرادات العمليات بنسبة 28 في المئة ليصل إلى 2,428 مليار ريال، بينما ارتفعت مصاريف العمليات بنسبة 11 في المئة ليصل إلى 1,261 مليار ريال.

وبلغت محفظة الاستثمار 21,198 مليار ريال، فيما ارتفعت محفظة القروض ليصل إلى 28,558 مليار ريال، وارتفعت ودائع العملاء إلى 46,316 مليار، وبذلك ارتفع إجمالي الموجودات إلى



نعمه صباغ

ريالات صافية للسهم الواحد، إضافة إلى منح سهم مجاني لكل أربعة أسهم، وتحويل مبلغ 200 مليون ريال للاحتياطي النظامي و 550 مليون ريال للاحتياطي العام.

البنك السعودي الفرنسي



أبراهيم عبد العزيز الحوق

حقق البنك السعودي الفرنسي خلال العام 2004 أرباحاً صافية بلغت 1,5 مليار ريال سعودي، بزيادة 30 في المئة عن العام 2003. وزادت ودائع العملاء بنسبة 12 في المئة وبلغت 47,70 مليار ريال، ومحفظة القروض والسلف 29 في المئة، لتبلغ 34,46 مليار ريال. كما ارتفع إجمالي دخل العمليات بنسبة 21 في المئة، مع زيادة قطاع قروض الأفراد الذي حقق ارتفاعاً ملحوظاً وخصوصاً في عمليات التمويل الإسلامية.

وأوضح رئيس مجلس الإدارة إبراهيم عبد العزيز الطوق أن البنك حقق نتائج ملموسة على مدى مسيرته الطويلة نتيجة لاستثماره في الموارد البشرية من حيث التدريب والتطوير، كما تم الاستثمار في افتتاح فروع نموذجية في مختلف مناطق السعودية وسط الاستمرار في توظيف العديد من التقنيات الحديثة في أعماله. وأعاد الطوق أن مجلس الإدارة أوصى بتوزيع أرباح بواقع 20 ريالاً للسهم الواحد للمساهمين، مبيّناً أن مجلس الإدارة كان أوصى بدفع أرباح نصف سنوية للمساهمين قدرها 8 ريالات للسهم الواحد ثم صرفها للمساهمين، وسيتم توزيع أرباح بمقدار 12 ريالاً للسهم الواحد عن النصف الثاني من العام 2004 بعد موافقة الجمعية العمومية على ذلك.

البنك السعودي للاستثمار

حقق البنك السعودي للاستثمار أعلى أرباح في تاريخه بلغت 587,1 مليون ريال في نهاية العام 2004 في مقابل 463,9 مليوناً في نهاية العام 2003، أي بزيادة نسبتها 26,6 في المئة أدت إلى ارتفاع ربح السهم إلى 21,33 ريالاً في مقابل 16,87 ريالاً. وارتفعت الإيرادات من الخدمات المصرفية بنسبة 105,2 في المئة ووصلت إلى 335 مليون ريال. ونتيجة لذلك أقرّ مجلس الإدارة اقتراحاً بتوزيع أرباح صافية

يُذكر أن محمد حسين تسلّم مهامه الجديدة كرئيس تنفيذي لمصرف الشامل ابتداءً من أول كانون الثاني / يناير الماضي، خلفاً للدكتور سعيد الموطان الذي رقي إلى منصب النائب التنفيذي للرئيس في مجموعة دار المال الإسلامي، التي تحتل نسبة 59 في المئة من مصرف الشامل. وكان حسين يشغل سابقاً منصب نائب الرئيس التنفيذي للمصرف، وهو الترقى بمصرف الشامل منذ تأسيسه في العام 2000 في أعقاب حياة مهنية حافلة بالإنجازات في قطاع الخدمات المصرفية في البحرين.

بنك الخليج المتحد



سعود حيات

حقق بنك الخليج المتحد، المصرفية الاستثمارية لجمهورية مصر العربية الكويت "كيبيكو"، أفضل نتائج مالية في تاريخه الذي يمتد إلى 25 عاماً، حيث حقق أرباحاً خلال العام 2004 بلغت 43.3 مليون دولار أو 5.7 سنتات للسهم الواحد، أي بزيادة قدرها 19.6 في المئة عن مستوى الربح القياسي للعام 2003، وفي ضوء هذه النتائج، رفع مجلس إدارة البنك توصية إلى

الجمعية العمومية لاسمهي البنك بتوزيع أرباح نقدية تبلغ 28,65 مليون دولار، أي ما يمثل 15 في المئة من القيمة الاسمية للسهم أو 3,75 سنتات للسهم الواحد. وبلغ العائد على متوسط حقوق المساهمين 16 في المئة مدفوعاً بالنمو المستمر لأنشطة الأساسية للبنك وانخفاض قاعدة التكاليف.

وبلغت الإيرادات المتكررة لبنك الخليج المتحد في نهاية العام 2004 ما مجموعه 105 ملايين دولار. وقد ساهمت كل أنشطة البنك في تحقيق هذه الإيرادات. فساهمت خدمات إدارة الثروات البالغة 4 مليارات دولار بقيادة شركة "كامكو" بمبلغ 20 مليون دولار في هذه الإيرادات، في حين ساهمت شبكة البنوك التابعة بمبلغ 14 مليوناً، أما الاستثمارات الأساسية في قطاع العقار فساهمت بمبلغ 16 مليوناً، في حين ساهمت أنشطة التداول بمبلغ 21 مليوناً.

وأوضح العضو المنتدب لبنك الخليج المتحد ورئيس مجلس إدارة شركة كامكو مسعود حيات، بأن الأنشطة الأساسية للبنك تواصل تحقيق نتائج ممتازة، والشركات الرئيسية الزميلة والتابعة لبنك الخليج المتحد تسجل كلها اتجاهات متصاعدة لنمو قوي. ونتيجة لذلك أصبحت القيمة السوقية لهذه الاستثمارات تفوق قيمتها الدفترية بنحو 266 مليون دولار.

بنك الشارقة

أعلن بنك الشارقة عن تحقيق أرباح صافية قدرها 137 مليون درهم خلال العام 2004 بزيادة 36,7 في المئة عن العام 2003.

وتعليقاً على هذه النتائج، قال رئيس مجلس الإدارة أحمد النومان، "ألبيت بنك الشارقة قدرته على مواكبة التطورات الاقتصادية والاجتماعية التي شهدتها الإمارات العربية المتحدة



د. عبد العزيز العبد الله الغمدي

كما زادت الودائع بنسبة 40,8 في المئة لتصل إلى 20285 مليون ريال. وخب، د. عبد العزيز العبد الله الغمدي رئيس مجلس الإدارة بهذه النتائج التي حققها البنك والنمو الكبير في أعماله وتمكنه من اقتطاع حصته في السوق بقدرة فائقة ومهنية واضحة وكفاءة عالية في إدارة موارده.

مصرف الشامل



محمد حسين

حقق مصرف الشامل أرباحاً صافية بلغت 29,2 مليون دولار خلال العام 2004، مسجلاً ارتفاعاً بنسبة 31 في المئة. وبلغ إيرادات السهم الواحد 0,13 دولار. كما ارتفعت الأرباح التشغيلية بنسبة 11,5 في المئة لتصل إلى 63,9 مليون دولار. وتقدم مجلس إدارة المصرف بتوصية لتوزيع أرباح نقدية بنسبة 8,5 في المئة من رأس المال المدفوع بالكامل أو ما يعادل 19,4 مليون دولار، بزيادة 13 في المئة عن العام السابق. وارتفعت الموجودات الإجمالية للبنك بنسبة 35,5 في المئة لتبلغ 1,62 مليار دولار. كما زادت حقوق المساهمين بنسبة 4,2 في المئة لتصل إلى 296,7 مليوناً، ما يعزز المركز المالي للمصرف وثقة عملائه فيه.

وتعليقاً على هذه النتائج، قال الرئيس التنفيذي محمد حسين، "تعتبر هذه النتائج امتداداً للأنجازات التي حققها المصرف منذ عملية الاندماج في العام 2000، وقد واصل المصرف تعزيز وتخصيص أنشطته بصورة عامة والتركيز على الأعمال المصرفية التجارية وأنشطة الاستثمار بصورة خاصة. كما أرسى قاعدة متينة للنمو المطرد والتوسع في الأسواق المحلية والإقليمية، رغم عدم الاستقرار الذي يهيمن على مجمل الأوضاع الاقتصادية العالمية وازدياد حجم المنافسة في القطاع المصرفي محلياً وإقليمياً.

وأضاف: "إن إنجازات المصرف في العام الماضي تعزى إلى تبني نهجاً عالية من الابتكار والإبداع في مجال تطوير المنتجات المصرفية وعملية هيكلية الاستثمار وتعويل الشرايع. كما تعد هذه الإنجازات دليلاً واضحاً على كفاءة وخبرة القوى العاملة التي تتولى قيادة فريق العمل لدى المصرف وتطبق الاستراتيجية التي تم تبنيهاً.

بنك دبي التجاري



أحمد الطajer

أقرت الجمعية العمومية لبنك دبي التجاري اقتراح مجلس الإدارة بتوزيع أسهم منحة على المساهمين بنسبة 15 في المئة من رأس المال، أي ما يعادل 81,8 مليون درهم، ليرتفع رأس المال إلى 627,4 مليون درهم، وكذلك توزيع أرباح تقبيلية على المساهمين بنسبة 30 في المئة من رأس المال تعادل 163,7 مليون درهم. كما وافقت الجمعية على إصدار سندات قرض بقيمة 500 مليون دولار تعادل 1835 مليون درهم، بالشروط والأجل التي يحددها مجلس الإدارة.

وأكد رئيس مجلس إدارة البنك أحمد الطajer أن جهود مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية للبنك تضاعفت للاستفادة من التحولات الإيجابية في الاقتصاد الوطني بمختلف قطاعاته والتوظيف الأمثل لموارد البنك المتاحة في تحقيق نمو ملحوظ تمثل في تصاعد مؤشرات الميزانية وتحقيق أرباح صافية تجاوزت 350 مليون درهم.

وقال إن المؤشرات الرئيسية للميزانية العمومية واصلت نموها في العام 2004 حيث بلغ إجمالي الموجودات 10,57 مليارات درهم بزيادة 22 في المئة عن العام 2003، وارتفع رصيد القروض والتسليفات بصورة ملحوظة ليصل إلى 7,51 مليارات درهم مسجلاً نسبة نمو تصل إلى 30 في المئة. وفي جانب المطلوبات ارتفع إجمالي الودائع ليصل إلى 7,47 مليارات درهم بنسبة 22 في المئة، كما ارتفع رصيد الضمانات التنظيمية في الاعتمادات المستندية وخطابات الضمان والقبولات ليصل إلى 3,64 مليارات درهم أي بزيادة 23 في المئة. وأوضح أن البنك واصل دعم وتنمية قاعدة رأس ماله ليحصل مجموع حقوق المساهمين مع نهاية العام إلى 2,07 مليارات درهم بزيادة 25 في المئة عن العام السابق.

وأشار إلى أن النتائج المالية للبنك تعكس استمرار نمته بنسبة ربحية وملاءة عالية ويواقع 64,3 في المئة عائد صافي الربح إلى رأس المال، و17 في المئة عائد صافي الربح إلى حقوق المساهمين، و28 في المئة الزيادة في صافي الربح، و19,6 في المئة نسبته كفاية رأس المال، وهي نسبة تزيد كثيراً على متطلبات الحد الأدنى لنسبة كفاية رأس المال وفقاً لقرارات لجنة بازل والصرف المركزي وهي 8 في المئة و10 في المئة على التوالي.

وأضاف إن البنك واصل تنفيذ سياسته الرامية إلى التوسع والانتشار وتطوير وتحديث مبادئه وتعزيز موجوداته المالية الخافية. وأكد أن البنك واصل جهوده الرامية لتطوير موارده البشرية وتأهيل كوادره خصوصاً الوطنية منها، كما قام بتنفيذ عدد من الحملات التسويقية بهدف الترويج لخدماته ومنتجاته لدى شرائح مختلفة من العملاء.

خلال العام المنصرم، فأصبح اليوم أقوى من أي وقت مضى، كما أن طموحنا اليوم بتحقيق مستقبل واعد ومشرق قد تعززت ونمت بشكل كبير. ويتميز بنك الشارقة بأنه مؤسسة محلية تساندها موارد ضخمة ورؤية مستقبلية واعدة تنطلق من إرث تاريخي حافل بالإسهامات.

وقال المدير العام للبنك فاروق تركيزيان: "يعزى أداؤنا المتميز خلال 2004 إلى نمط تفعيل بنود ميزانية البنك وتوفير خدمات نوعية متميزة لعملائنا، كما فاق أداء البنك في كافة شرائح عمله وقنواته المختلفة معدلات النمو الموضوع في بداية العام. فقد شهدت أصول البنك نمواً بنسبة 13 في المئة خلال العام 2004 لتصل إلى 3417 مليون درهم إماراتي في حين شهد حجم الودائع تحسناً قدره 16,5 في المئة لتصل إلى 2353 مليون درهم. وبلغ مجموع التسهيلات 2020 مليار درهم بزيادة قدرها 30,7 في المئة مقارنة بالعام 2003.

وأوضح أن الجمعية العامة قررت توزيع أرباح للسنة عن طريق إصدار أسهم منحة بقيمة 100 مليون درهم أي 13,33 في المئة من رأس المال، ليصل رأس المال للدفع إلى 850 مليوناً، وعليه يكون العائد على السهم لا يقل عن 75 في المئة للسهم الواحد، إذا أخذنا في الاعتبار السعر السوقي للسهم. وقررت زيادة رأس مال البنك إلى 1 مليار درهم مدفوع بالكامل وذلك من خلال إصدار 150 مليون سهم جديد يطرح للاكتتاب ويخصص لمساهمي البنك بواقع درهم واحد للسهم مع إضافة علاوة إصدار قدرها درهم واحد عن كل سهم. وستسلح حقوق المساهمين بعد عملية الاكتتاب في زيادة رأس المال إلى 1,326 مليار درهم أي بزيادة 43 في المئة مقارنة بالعام 2003. وتم خلال الاجتماع السنوي لبنك الشارقة، انتخاب مجلس إدارة جديد لمدة ثلاث سنوات.

بنك الدوحة



الشيخ فهد بن محمد بن جبر آل ثاني

أوصى مجلس إدارة بنك الدوحة إلى الجمعية العمومية للمساهمين بزيادة رأس مال البنك من 407,9 إلى 693,4 مليون ريال قطري من خلال منح أسهم مجانية بواقع 70 في المئة من القيمة الإسمية للسهم، وبذلك تكون الزيادة عند إقرارها بنسبة 45 في المئة.

كما قرر مجلس الإدارة الإجازة بممارسة وتقديم الخدمات المصرفية الإسلامية وتفعيل النظام الأساسي للبنك بحيث يسمح لأجانب

بالاستثمار في أسهم البنك بنسبة 25 في المئة من رأس المال المصدر. وكانت الأرباح الصافية في نهاية العام 2004 بلغت 372,3 مليون ريال أي بزيادة نسبتها 73,5 في المئة عن العام 2003.

وقال رئيس مجلس الإدارة الشيخ فهد بن محمد بن جبر آل ثاني إن الموجودات تفت بنسبة 20,9 في المئة، والقروض والسلف تمت بنسبة 11,6 في المئة كما زادت ودائع العملاء بنسبة 8,6 في المئة ووصلت إلى 8,1 مليارات ريال قطري. أما حقوق المساهمين فارتفعت إلى نحو 1,5 مليار ريال أي بزيادة نسبتها 38 في المئة.

سيتي بنك الإمارات

أعلن مصرف سيتي بنك الإمارات، عضو مجموعة سيتي غروب الدولية، عن إطلاق "بطاقة سيتي بنك الائتمانية" للشباب، وهي الأولى من نوعها في السوق الإماراتية.



التي تستهدف صغار العملاء الذين تراوح أعمارهم بين 13 و19 عاماً. وتمنح البطاقة الجديدة حاملها مزايا عدة أهمها متعة التسوق ضمن الحدود الائتمانية المحددة والقدرة على استخدامها بسهولة. وتحمل البطاقة خطأ ائتمانياً يصل إلى 500 درهم كما توفر لحاملها مجموعة من العروض الشرائية لدى أهم للتاجر في دولة الإمارات، وتمتد البطاقة بميزة إضافية، وهي خلوها من الرسوم السنوية وعدم الحاجة إلى تمهيد طلب، حيث يتم توفيرها كبطاقة ريفية لبطاقات الائتمان للمفوعة أساساً من قبل سيتي بنك.

وقال المدير الإقليمي لخدمات الأفراد في "سيتي بنك" وأهيف كاكار "البطاقة الائتمانية للشباب تهدف بالدرجة الأولى إلى تنمية حس المسؤولية والالتزام لدى المراهقين، وتؤمن طموحات هذه الشريحة المهمة من العملاء واحتياجاتهم".

بنك الكويت الوطني

أطلق بنك الكويت الوطني صندوق الوطني لعقارات أوروبا الوسطى، وهو الأول من نوعه في المنطقة العربية الذي يهدف إلى الاستثمار في صندوق "تي أم ديليو" في أوروبا الوسطى والذي يسمى إلى تحقيق عائد جارٍ مع نمو رأس المال من خلال محفظة استثمارية تحتوي على عقارات عالية الجودة في بلدان أوروبا الوسطى والشرقية من أجل الاستفادة من الانعاش الاقتصادي



جورج نصرة

التوقع في هذه المنطقة مع توسع الاتحاد الأوروبي مما سيساعد على تحسين أداء أسواق العقار.

وقال مدير عام مجموعة الخدمات الاستثمارية في بنك الكويت الوطني جورج نصرة إن الحد الأدنى للاستثمار هو 500 ألف يورو مع مضاعفات إضافية يبلغ 10 آلاف يورو، ويمكن للمستثمرين الاكتتاب في الصندوق خلال فترة العرض فقط.

وأضاف أن الصندوق بعد استثماراً طويل الأجل صمم خصيصاً لتحقيق معدل دخل سنوي صافي متوقع ما بين 10.5 و12.5 في المئة تقريبا مع توزيع متوقع لعائد صافي ربع سنوي بنسبة 3-5 في المئة تقريبا خلال فترة الاستثمار، وعند استثمار الصندوق بنسبة كاملة يتوقع توزيع عائد سنوي صافي بنسبة 7-8 في المئة تقريبا، هذا علاوة

على أن الصندوق مقوم باليورو وملائم للمستثمرين الذين يسعون لاستثمار طويل الأجل مع دخل ربع سنوي واحتمال نمو رأس المال طوال فترة الاستثمار.

من جهة أخرى، منحت مجلة "ذي بانكر" بنك الكويت الوطني جائزة أفضل صفقة تمويل في الكويت للعام 2004 بعد نجاحه مع "بيت التمويل الكويتي" في ترتيب وإصدار صفقة تمويل شركة "إيكويت" بقيمة 600 مليون دولار.

بنك انفستكوب

أعلن بنك انفستكوب عن استثمار مبلغ 150 مليون دولار في شركة "أسوشيتد ماتريال إنكوربوريتد" الأمريكية التي تعتبر من أبرز الشركات الصانعة والموزعة لمنتجات قطاع البناء السكني في أميركا الشمالية. وقام البنك على أثر ذلك بعرض حصص من هذا الاستثمار على قاعدة مستثمريه في الخليج.

وقال مدير عام العمليات في انفستكوب غاري لونغ: "تمكن الفريق القيادي لشركة "إيه.إم.إي" خلال السنوات الأخيرة من زيادة حصة المنتجات الرئيسية للشركة من السوق على حساب المنافسين، وذلك من خلال تبسيط وتركيز أعمال الشركة، وتحكك شركات جديدة مكملة في السوق أو إدماج نشاطات جديدة، كما أن قيادة الشركة نجحت بشكل خاص في أن تخفف بصورة فعالة تكاليف الإنتاج من خلال عمليات التوسع التي قامت بها".

بنك المستقبل

أطلق بنك المستقبل عملياته في البحرين اعتباراً من أول شباط/فبراير الماضي برأس مال مدفوع قدره 99 مليون دولار يتوزع بالتساوي بين البنك الصان والمعد وبنك ملي إيران وبنك صادرات إيران.

الرئيس التنفيذي للبنك ستيفن أوستن رأى في البنك أول مشروع مشترك بين إيران ودول مجلس التعاون منذ 20 عاماً منذها يعرفه وخبرة المصارف الثلاثة المشاركة، والتي تملك سبيلا يمتد إلى أكثر من 34 عاماً.

ويطلع بنك المستقبل من خلال قاعدة أصول تبلغ 500 مليون دولار إلى دعم رؤوس الأموال بين إيران ودول مجلس التعاون أملاً أن يبدأ عمله في كل من سلطنة عمان ودولة قطر خلال الربع الثالث من هذا العام.

نائب المدير التنفيذي لتطوير الأعمال غلام سوري قال إن البنك حصل على الموافقات الرسمية لتحويل التراخيص الحالية الخاصة ببنك ملي إيران وبنك صادرات إيران في سلطنة عمان، ويسعى إلى موافقة مماثلة في قطر.

وكقاعدة لإسداء حضور محلي في إيران سيسعى بنك المستقبل إلى افتتاح فرع تجاري متكامل في جزيرة كيش الإيرانية. ■



ستيفن أوستن

النمو لا يحجب تحديات فائض السيولة وضيق الأسواق وقلة المنتجات

المصارف الإسلامية:

إتساع بيئة النشاط

المناخ - الاقتصاد والأعمال

عليه وزير المالية البحريني الشيخ احمد بن محمد آل خليفة، بتركيزه على أهمية تهيؤ المصارف الإسلامية للزيادة المتوقعة في حجم الأسواق المالية الإسلامية حول العالم، لافتاً إلى أنه "على الأدوات الاستثمارية الإسلامية الجديدة أن تأخذ في اعتبارها ضرورة زيادة قدراتها التنافسية مقابل البنوك وشركات التأمين التقليدية ومتطلبات "بازل 2" حول إدارة المخاطر وكفاءة رأس المال، إضافة إلى توسيع نطاق سوق الخدمات المالية الإسلامية سواء في دول العالم الإسلامي أو في غيرها من الدول".

كلام خليفة جاء خلال افتتاح المؤتمر السنوي للعمل المصرفي والمالي الإسلامي، الذي نظّمته هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (AAOIFI)، بالتعاون مع صندوق النقد الدولي، في العاصمة البحرينية المنامة يومي 6 و7 شباط/فبراير الماضي. الاقتصاد والأعمال واكبت المؤتمر واستطلعت آراء القُومين على القطاع في أبرز ما تحقق وهو ما على طريق الإنجاز، من تطوير منتجات إسلامية جديدة لامتصاص فائض السيولة والظلع نحو



احمد بن محمد آل خليفة

يسجل قطاع الصيرفة الإسلامية نمواً سنوياً يراوح بين 15 و20 في المئة. هذا النمو المتراشق مع مؤشرات عدة تؤكد استثماراً يدر على المساحة التي باتت تحتلها المؤسسات المالية الإسلامية على خريطة الصناعة المصرفية العالمية، من دون أن يحجب التحديات القائمة. فقد بات القطاع يضم نحو 265 مؤسسة تربي أصولها الإجمالية على 265 مليار دولار، وتمتلك ونافع تزيد على 200 مليار، في حين تفوق استثماراتها 400 مليار، مدعومة بقاعدة رأسمالية تبلغ 16 ملياراً.

إن النمو الذي حققته المصارف الإسلامية خلال السنوات الماضية لم

يواكبه تطور مماثل على صعيد الاستجابة للتحديات القائمة، في الوقت الذي بات المستقبل أكثر إلحاحاً على إحراز خطوات متقدمة وبوتيرة متسارعة تنهض بالقطاع إلى مستوى المنافسة مع البنوك التقليدية. وهو ما يؤكد

باستثناء بعض الإجراءات لوحدين مصريتين تابعيتين للمجموعة، على أن يتم إنجازها بشكل كامل قبل نيسان/أبريل المقبل. لافتاً إلى أن تجميع المصارف، تم حسب ميزانية 31 كانون الأول/ديسمبر 2003 المصنفة وبالبلغة نحو 4,3 مليارات دولار، في حين تبلغ حقوق المساهمين فيها نحو 400 مليون.

أهداف الإكتتابين

يقول يوسف إن المجموعة ستعتمد خلال العام الحالي أو بداية العام 2006 على طرح جزء من رأس المال للإكتتاب. "بعد دراسة وافية لتحديد قيمة الإصدار وسعره المناسب، على أن يستهدف الطرح شريعتين: الشركاء المستثمرين الذين خلال الإكتتاب خاص، وشريحة الجمهور من خلال إكتتاب عام". وعن الغاية المرجوة يشير يوسف إلى أن "طرح الأسهم يخدم أهدافاً عدة وليس الربحية فقط، الأول توزيع المساهمة، والثاني تعزيز تواجدنا في أسواق معينة ودخول أسواق جديدة، فهذا التواجد يحتاج إلى ضخ مبالغ إضافية، خصوصاً أن بعض وحداتنا المصرفية موجودة في أسواق تشهد نمواً كبيراً مثل تركيا ومصر".

ولادة مجموعة البركة المصرفية

يلتحقها إصداران عام وخاص

يوسف: سنخلق "الأب الروحي" للمصارف الإسلامية



عدنان يوسف

تخطي عملية تجميع مصارف البركة الإسلامية تحت مظلة شركة قابضة في البحرين، هي مجموعة البركة المصرفية التي تم تأسيسها قبل عامين، بإهتمام المراقبين كونها تعكس عامل الهيكلية والمجم اللذين يفتقدهما القطاع بشكل عام. عن ذلك يقول عدنان يوسف، الرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية ومهندس عملية تجميعها، تم الانتهاء من جميع الأمور القانونية المتعلقة بنقل الملكية،

بدأت بعض المصارف الإسلامية تتطرق نحو الأسواق الخارجية. وختم: "انفتاح المصارف الإسلامية على الأسواق الدولية أعطاهما مجالاً لاستغلال السيولة الموجودة لديها، وبالتالي التخفيف من مشكلة الفائض التي تشكل تحدياً قاعماً، إلى جانب خلق الكوادر البشرية المؤهلة، وهي مشاكل تحتاج إلى بعض الوقت للتغلب عليها."

دورة نخب مرسوم المؤسسات المالية الإسلامية

مقالة: الأرض خصبة وننتظر المصارف



أديب مهالة

"على الرغم من التقدم الكبير الذي أحرز في مجال الصيرفة الإسلامية، إلا أن الطريق مازال طويلاً أمام المصارف الإسلامية لجهة حجم التوظيفات المطلوبة لمواجهة فواتر المؤسسات المالية التقليدية. الكلام لحافظ مصروف سورية المركزي، أديب مهالة، الذي شدد على ضرورة وجود فكر إبداعي في مجالات الصيرفة الإسلامية ضمن إطار الشريعة والفقه، قادر على مجابهة التحديات التي تواجه القطاع."

ويلفت مهالة إلى الأهمية التي باتت تشكّلها الأساليب والأدوات المالية الإسلامية في العمليات المصرفية المالية، "ويظهر ذلك من خلال تزايد عدد العاملين في هذا المجال من المؤسسات المصرفية التقليدية

وتعليقاً على منحه هذه الجائزة، قال يوسف: "أتقدم بخالص الشكر والتقدير لأسرة المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية على هذا الاختيار، كما أنني شديد الامتنان للأخوة الأفاضل ولقاءه المسيرة والتدريب على هذا الترفيح، ولجميعهم إلى بأن أنوب منهم في استلام هذه الجائزة التي تتجاوز شخصية وإسهاماتي والمؤسسات التي عملت فيها لتكون رمزا لنجاح تجربة مصرفية أسست منذ أول يوم على التقوى، فهدفاً ورسالتاً إيماناً بالأرض وتحقيق التنمية، واستطاعت بكل ثقة والافتقار أن تبلغ عامها الثلاثين لتكون منظومة من أكثر من 300 مؤسسة مالية إسلامية بلغ إجمالي أصولها أكثر من 260 مليار دولار وزادت ودائعها على 200 مليار وتدير استثمارات تجاوزت 300 مليار".

وأضاف: كما يضرني أن أنال جائزة المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية لهذا العام وأنا على رأس مجموعة البركة المصرفية التي تتكون من أكثر من عشر مؤسسات مالية تعارَس نشاطها في مختلف أنحاء العالم وتبلغ أصولها أكثر من 4 مليارات دولار وحجم ودائعها 3,6 مليارات دولار وإجمالي توظيفاتها واستثماراتها 2,6 مليار.

وقال: "إن العمل المصرفي الإسلامي مُمَيَّز في الأونة الأخيرة بالجراحة اللازمة ودخل في مجالات أكثر صعوبة وأشرس منافسة، وامتلك كثيراً من القوالب اللازمة لمعالجة متطلبات العولمة ومتطلبات بازل وباتالي التحديت المصرفية الأخرى، إلا أن تلك الغاية تتطلب مجابهة مشكلات عدة مثل سبل مواجهة المخاطر شرعياً وأخلاقياً، استقرار القوانين والنظم التي تعمل المصارف الإسلامية بموجبها، صغر حجم الوحدات، ضرورة الاندماج وأهمية زيادة درجة التعاون بين المؤسسات المالية الإسلامية وتبنيها مشروعات مشتركة، وكذلك مطلوب منها تطوير معايير جديدة في مجال قياس وإحساب العائد، والتصفية، وتسجيل المنتجات المالية".

ويلفت يوسف إلى الدور المهم الذي قامت به مؤسسة نقد البحرين في عملية التجميع، مؤكداً على أنها كانت عملية مشتركة، لكن من الطبيعي أن تأخذ الإجراءات وقتاً، وإن في المجموعة بعض المؤسسات التي يزيد عمرها على 25 عاماً، كما أن أسهم بعض مؤسسات البركة متداولة في بورصة الأسواق التي تتواجد فيها كالأردن ومصر وتونس، وبالتالي فإن نقل الملكية يتطلب إجراءات معينة."

بنك "جملة" يطليّ دولار

من جهة ثانية، يؤكد يوسف أن دراسة مشروع إقامة بنك إسلامي برأس مال ملياري دولار، الذي كانت أعلنت عنه مجموعة بنك البركة، أُنجزت وقُدِّمت إلى الشيخ صالح كامل، رئيس مجلس إدارة المجموعة، وإلى المجلس الأعلى للبنوك الإسلامية، والعمل على وشك الإنطلاق. فالمشروع لفتي ردود فعل ممتازة. وتفكر بعض البنوك الكبيرة بالمشاركة فيه بعدما ساهمت في التصوّر وطرح الفكرة، إلا أن الاتفاق مع عدد من هذه البنوك ما زالت وثيقة وليست خطية حتى الآن. ويتابع يوسف: "لا يوجد لدى البنوك الإسلامية حتى الآن ما يمكن تسميته بـ"الآب الروحي"، وبالتالي فإن دور المصرف الجديد سيتمحور حول "صيرفة الجملة" (Wholesale Banking)، من خلال إدارة العمليات الكبيرة وطرح أدوات السيولة والاستثمار في المشاريع الاستراتيجية للدول وخلق التعاون ما بين البنوك الإسلامية."

أداء قطاع الصيرفة الإسلامية خلال العام 2004، يصفه يوسف بـ"المتنام". إذ شهدت غالبية البنوك الإسلامية نمواً كبيراً في الأرباح وكذلك في الليزانية وأتوَّفَّق أن يحقق العام 2005 نتائج أفضل. لافتاً إلى أن تمثّيزه العام الماضي من السنوات السابقة هو ابتكار منتجات جديدة وتنويع مصادر العمليات وانفتاح البنوك الإسلامية على الخارج، "إذ كان معظمها محصوراً قبلاً في سوقه، أما اليوم فقد

عدنان يوسف

الشخصية المصرفية الإسلامية لعام 2004



عدنان يوسف يتسلم الجائزة

لأن عدنان أحمد يوسف، الرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية، بجائزة الشخصية المصرفية الإسلامية للعام 2004. وقد تم إعلان هذا الفوز في حفل توزيع الجوائز في الجبل المصري على مستوى العالم، لثناء المؤتمر العالمي للخدمات المصرفية الإسلامية للعام 2004 الذي انعقد في البحرين.

العلاقة كـ Citibank و HSBC و Union وغيرها، التي فتحت فروعاً وتفرعاً تمارس بعض أنشطة المصارف الإسلامية، إضافة إلى إقدام أعرق جامعات العالم مثل Harvard، Oxford، و Sorbonne على فتح أقسام للدراسات المصرفية الإسلامية.

التجربة السورية

عن الخطوات التي اتخذها سورية لتطوير القطاع، يقول مهالة: "تم إنجاز مشروع للرسوم الذي سيجعل عمل المؤسسات المالية الإسلامية في سورية، وهذا الرسوم الذي نحن بصدد إقراره، أخذ بتجارب الدول التي سبقتنا في هذا المجال، كما أخذ بكل الضوابط والمعايير التي أعدها مجلس الخدمات المالية الإسلامية والمجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية في البحرين، كذلك يعتبر للرسوم معايير هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية الزامية". مشيراً إلى أن 3 مصارف جديدة، برؤوس أموال سورية وخليجية ولبنانية وأردنية مشتركة، أنجزت كافة العمليات اللازمة لدخولها السوق المصرفية السورية، "في حين يسعى عدد لا بأس به من المصارف الأخرى لدخول السوق، وهي تعمل الآن على إنجاز كافة العمليات الضرورية لتقديم طلباتها".

ويتابع مهالة: "لدى التدقيق في القوانين الموجودة بين يدينا ومحاولة تطبيق ما يصلح منها على المصارف الإسلامية، وبسبب الطبيعة الخاصة لتشطاتها، وجدنا نصوصاً قانونية تحول دون تمكن هذه المصارف من ممارسة أعمالها بالشكل الصحيح، فاستشرنا خبراء في تلك التنمية الإسلامية، واستأمننا بالعديد من تشريعات المصارف المركزية التي سبقتنا في هذا المضمار، للوصول إلى مشروع الرسوم الذي نحن بصدد إقراره قريباً".



المعراج يفتتح المعرض للمصاحف لائتلاف AAOIFI، وإلى يمينه إبراهيم بن خليفة آل خليفة، وكيل وزارة المالية البحرينية ورئيس هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية

المعراج يحدد المسار

أكد رشيد محمد المعراج، محافظ مؤسسة نقد البحرين، أن التمويل الإسلامي لم يعد حبيس البيئة التي انطلق منها، "إن أصبح اليوم يحظى باعتراف كبير من الصناعة المالية العالمية. ويُشار معدل نموه بنحو 15 في المئة سنوياً، فيما بلغت الموجودات المرتبطة بالتمويل الإسلامي نحو 500 مليار دولار أميركي، كذلك شهد العام الماضي إطلاق أول بنك إسلامي

مناخ مشجع

يوضح حاكم مصرف سورية المركزي أن إنجاز مشروع مرسوم المصارف الإسلامية يندرج في إطار الخطوات المهمة التي تتخذها سورية منذ العام 2001، "وأولها إصدار قانون يسمح للمصارف الخاصة الأجنبية والمشاركة بالعمل في سورية، على أساس مساهمة خارجية لا تزيد على 49 في المئة، في مقابل طرح بقية الأسهم للاكتتاب العام للمواطنين السوريين، إضافة إلى إصدار قوانين عدة تهتم بالسرعة في تمويل ومكافحة غسل الأموال".

ويختتم مهالة: "إن المناخ الاستثماري في سورية أصبح مشجعاً أكثر من أي وقت مضى، ذلك أن المصارف الخاصة بقيت غالبية من البلاد لمدة 40 عاماً، وهي تعود الآن لتجد أرضاً خصبة للاستثمار في القطاع المصرفي، حيث المناخ جاذب للمؤسسات المصرفية العربية والعالمية، تقليدية كانت أم إسلامية".

AAOIFI تقوي العهود والمعايير والتشريع

الشعار: فائض السيولة ليس عيباً



نصير السعيد

يؤكد د. نصير الشعار، أمين عام هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (AAOIFI)، أن مفتاح نجاح قطاع المصرفية الإسلامية للحفاظ على نمو مستقر واكتساب قدرات تنافسية،

يتلخص بما يسميه عامل "التقوية" (Empowerment)، "الذي يتوزع على ثلاثة محاور، أهمها "تقوية الفهم" عبر خلق جيل من المصرفيين

كامل لخدمات الأفراد في العالم العربي (بريطانيا)، كما أمكن إحرار المزيد من التقدم بتطوير منتجات مبتكرة ودخول أسواق جديدة، حيث برز التكاليف الآن كمجال واعد بظهور إمكانات هائلة للنمو".

وتسائل المعراج: إلى أين سيتجه هذا المسار من هنا؟ "نحن في مؤسسة نقد البحرين سنستمر في التركيز على تطوير إطار رقابي وإشرافي قوي ومعكم ونماشى بالكامل مع المعايير الدولية، فالرقابة المحكمة تعطي الركيزة الأساسية للمحافظة على النمو المستقر لهذه الصناعة، ومن دونها يتلذّز الاستقرار المالي للبنوك الإسلامية وتتآكل الثقة في أوساط عملاء هذه البنوك وتترجع مصداقية التمويل الإسلامي في الأوساط الدولية".

وحققت "خمة نقاشات عملية سنشدها الأيام المقبلة لتوجيه مجهود المؤسسة في العديد من المجالات، ومنها إصدار الملحق الثاني من الميثاق الإرشادي للمؤسسة الذي يشتمل على التشريعات الخاصة بالعمل المصرفي الإسلامي، ومن ثم إصدار للبلد الثالث الذي يضم التشريعات الخاصة بالتكاليف، إضافة إلى الشروع في تطبيق معايير "بازل 2" على البنوك الإسلامية، وأخيراً، ستواصل المؤسسة التركيز على تطوير العنصر البشري، حيث سيبدأ قريباً العمل على تأسيس مركز للتدريب والدراسات والأبحاث المصرفية الإسلامية".

شاهودين: الترخيص لثلاثة مصارف خليجية الصكوك 25 مليار دولار والصيرفة الإسلامية إلى 20 في المئة من السوق



دكتور إسماعيل شاهودين

يسجل قطاع الصيرفة الإسلامية في ماليزيا نمواً هو الأعلى في العالم، حيث تشكل حصة البنوك الإسلامية 10 في المئة من مجمل السوق، فيما تحطّلص الحكومة إلى رفع هذه النسبة إلى 20 في المئة بحلول عام 2010. كذلك تعتبر سوق السندات الماليزية التي تقدّر بـ99 مليار دولار من أكبر الأسواق الآسيوية، وتشكّل الصكوك الإسلامية نسبة 25 في المئة من مجمل هذه الإصدارات.

ويكلام آخر فإن 90 في المئة من الصكوك في العالم تصدر في ماليزيا.

ويقول دكتور إسماعيل شاهودين (Dato' Ismael Shahudin)، رئيس بنك "معاملات ماليزيا"، إن الإقدام على الصيرفة الإسلامية في ماليزيا بدأت مع مصرف إسلامي واحد منذ 15 عاماً، أما اليوم فهناك مصرفان إسلاميان إلى جانب ستة نوافذ إسلامية تابعة لمصارف تقليدية. مضيفاً حول أسباب هذا النمو: "الجيل الجديد في ماليزيا يتطلع إلى البدائل التي تتوافق والشريعة الإسلامية. لكن الجدير بالاهتمام أن تركيبة ماليزيا السكانية تتكوّن من إثنيتين متعددتين، حيث يشكل المسلمون نحو 58 في المئة من مجمل السكان، في حين أن 50 في المئة من موجودات المصارف الإسلامية تعود لرباثن غير مسلمين. وبقيت لنا تلك إلى حقيقة مفادها أن طائفت العملية المصرفية مع الشريعة الإسلامية ليس العامل الذي يستقطب هؤلاء الزبائن، إنما القيمة التي يؤمنها هذا المنتج للزبون".

كويتي وسعودي وقصري

يعدّ شاهودين أبرز التحديّات التي تواجه قطاع الصيرفة الإسلامية في ماليزيا، إذ تتمثل بضرورة تعميم وتعميق المعرفة والإدراك والتواصل وتوسيع قاعدة الزبائن داخلها، والعمل بشكل أوسع على مستوى أسواق المنطقة والعالم. مشيراً إلى الإقدام على ماليزيا مؤخراً على فتح السوق أمام المصارف الأجنبية، الأمر الذي يتوقع أن يكون له آثار إيجابية جداً على القطاع. وقد نالت حديثاً ثلاثة مصارف شرق أوسطية رخصة العمل المصرفي الإسلامي في ماليزيا، هي: بيت التمويل الكويتي، الراحيي السعودية وكوسونيتوم يرأسه بنك قطر الإسلامي، هذا إلى جانب بنوك أجنبية أخرى لديها عمليات صيرفة إسلامية، مثل: HSBC و Citibank و Standard.

أما عن مشكلة فائض السيولة، فيؤكد شاهودين على أهمية تطوير منتجات جديدة، والنظر في ما إذا كانت بعض المنتجات التقليدية الموجودة قابلة للتطبيق وفق الشريعة الإسلامية، لافتاً في هذا الإطار إلى استحداث البنك المركزي الماليزي "مجلس الشريعة المركزي"، الذي تلجأ إليه المصارف الإسلامية كافة لتتال الموافقة على مطابقة المنتجات للشريعة. مشدداً من ناحية ثانية على أهمية القيام بعمليات إصدار صكوك بالعملة الأجنبية وليس بالعملة المحلية فقط، الأمر الذي يساعد على استعصاء السيولة بشكل كبير. لافتاً إلى أن ماليزيا كانت أول من قام بإصدار صكوك بالدولار، "وكانت ناجحة جداً". ■

والمالين علم بمبادئ الشريعة والمال في آن معاً، بما يردم الهوة الموجودة الآن بين الإثنين. كذلك تقوية العمليات غير التخطيط السليم، وأخيراً، تقوية التقنية" باعتبارها أحدث التكنولوجيا في العمليات المصرفية والمالية الإسلامية.

كازنة أم حالة

رغم أن فائض السيولة مازال يعتبر تحدياً أساسياً بالنسبة للبنوك الإسلامية، يرى الشعار أنه "حال" ستتتهي عندما تبدأ المنتجات المالية الإسلامية الجديدة بالظهور بشكل أوسع في السوق. ويقول: "يُخفّل للبعض أن فائض السيولة مشكلة كارثية، ولكنها برأيي مشكلة طبيعية يمكن إدارتها ومعالجتها، وتعتبر من صفات العمل المصرفي الإسلامي في الفترة الزاهنة وذلك لأسباب عدة، أهمها هيكلية ومنها ما يتعلق بالبيئة وبالجزء الاستثماري، وبالتالي فإن فائض السيولة حال وليس عيباً. أما حلّ هذه الحال" فهو دخول قطاعات جديدة، قد تكون صناديق التحوّل إحداها" بحسب الشعار، شارحاً: "من الضروري أن تقوم المصارف الإسلامية بعمليات تموية صحيحة في هذا الإطار لاقتصاص فائض السيولة، فهي تميّز عن المصارف التقليدية بمزجها بين عمليات المصرف التجاري وعمليات المصرف الاستثماري، وهذا المزيج يعطيها ميزة فاضلية يمكن استغلالها للدخول في مشاريع قد لا تستطيع المصارف التقليدية دخولها. والجيالات متعددة ومتقنة، فالصكوك على سبيل المثال شكّلت إحدى الأدوات التي استجّبت اقتصاص كمية هائلة من السيولة منذ دخولها سوق المصارف الإسلامية قبل فترة قصيرة".

الدمج مؤجل

أصدرت هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية 56 معياراً حتى الآن، "ونقوم كل عام بإصدار ستة معايير مختلفة، وسنصدر العام المقبل معيارين في المحاسبة وإثنين في المراجعة وإثنين في الشريعة". ويتابع الشعار: "تركّز الهيئة حالياً على أسواق الصين وسنفاورة وبعض الدول الأفريقية التي لم ندخلها بعد، وأمامنا شوط كبير قطعناه في هذا المجال، سواء من الناحية التنفيذية أو التأسيسية".

أما في ما يتعلق بعمليات تصنيف المصارف الإسلامية، فyوضح الشعار أنها تختلف عن التصنيف التقليدي بسبب اعتمادها على مبادئ الشريعة الإسلامية بالدرجة الأولى، "وهذه ميزة خاصة نقوم بتطويرها حالياً من خلال إنشاء وكالة تصنيف للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية، في حين تتساوى المعايير التي تتعلّق بمقارنة العناصر المالية للمؤسسات الإسلامية مع تلك المتعلقة بالمؤسسات التقليدية".

وبالنسبة لعمليات الدمج، يعتبر الشعار أنها تتّمت عندما تصل السوق إلى مرحلة من التوسّع، لكن العمل المصرفي الإسلامي لم يصل بعد إلى هذه المرحلة، لذلك لم التصرف حتى الآن اندماجات تُذكر. مشيراً إلى النمو الواعد لقطاع التأمين وإعادة التأمين التكافلي، حيث أصدرت الهيئة معيارين في هذا المجال.

الأمانة

حلول مصرفية إسلامية



800 124 8888

www.sabb.com

Saudi Branch



البنك الإسلامي السعودي

بيت التمويل الكويتي



د. إبراهيم

أوصى مجلس إدارة بيت التمويل الكويتي - بيتهك - بزيادة رأس المال بنسبة 30 في المئة بقيمة إسمية للسهم قدرها 100 فلس علاوة إصدار قدرها 750 فلساً. وقال رئيس مجلس الإدارة العضو المنتدب بدر عبد الحسن المخيزم أن هذا يعزز قدرة البنك وملاسته في ظل وضع يشهد بالنمو. وتأتي هذه الزيادة بعد أن حقق "بيتهك" في العام 2004 أرباحاً بلغت 148 مليون دينار ووزع 50 في المئة نقداً و 10 في المئة منحة على المساهمين. وكان "بيتهك" حصل على تقييم إيجابي رفيع من 4 وكالات تصنيف في سنة واحدة وهي: "فيتش"، "موديز"، "ستاندرد أند بوز"، "كيبیتال إنتلجنس"، بالإضافة إلى الحصول على جائزة أفضل بنك إسلامي في الإجارة، ولقب أفضل صفقة تمويل في الكويت. ونال "بيتهك" تكريماً من 3 وزارات كويتية هي الصحة والتربية والأوقاف تقديرًا لدوره الاجتماعي.

وزادت أرباح "بيتهك" للعام 2004 بمبلغ 28 مليون دينار بنسبة زيادة 23,5 في المئة، وقد بلغ صافي أرباح المساهمين 74,4 مليون دينار ليرتفع معدل العائد على رأس المال إلى 96 في المئة أي ما يعادل 96 فلساً للسهم مقارنة بـ 81 فلساً العام السابق. وارتفع حجم الأصول في الـ 12 شهراً إلى نحو 3,5 مليارات دينار بزيادة قدرها 417 مليون دينار عن العام الماضي وبنسبة 14 في المئة، وارتفع حجم الودائع إلى 2,6 مليار دينار بزيادة قدرها 263 مليوناً وبنسبة زيادة 11 في المئة عن العام السابق. وبلغ إجمالي حقوق المساهمين 287 مليون دينار بزيادة 38 مليوناً وبنسبة 15 في المئة زيادة عن العام 2003.

بيت التمويل الخليجي



د. فواز المر

أعلن بيت التمويل الخليجي عن تحقيق أرباح صافية بمقدار 56,9 مليون دولار عن العام المالي 2004 مقارنة مع 17,1 مليون دولار للعام 2003 وبنسبة نمو بلغت 233 في المئة. وتعكس هذه النتائج الأداء القوي ما يتعلق بالعائد على رأس المال (بما في ذلك علاوة إصدار رأس المال الجديد) حيث ارتفع ليليل 33 في المئة كما أن عائد السهم ازداد بنسبة 92 في المئة ليصل إلى 0,14 دولار. واقترح البنك توزيع أرباح للعام 2004 بنسبة 30 في المئة على رأس المال المدفوع (لا تشمل أسهم علاوة) منها 7 في المئة أسهم منحة والبقية توزعت نقدية.

وتعقيباً على هذه النتائج، قال رئيس مجلس الإدارة د. فواز المر أن هذه النتائج تؤكد استراتيجية الاستثمار الناجحة التي يعمل من خلالها البنك منذ انطلاقة وتعكس التزامه بتقديم عائدات مجزية لحملة الأسهم والمعملاء؛ مشيراً إلى أنها نتيجة للسياسة الحكيمة

لمجلس الإدارة في تنويع نشاطات البنك وقيامه بمشاريع استثمارية طويلة الأجل.

وأضاف: "تمكنا خلال هذا العام من مضاعفة رأس المال وتم إدراج أسهم البنك في سوقى البحرين والكويت الماليين. كما افتتحنا بنكا تجارياً جديداً في نهاية العام لخدمة القطاع العقاري".

من جانب آخر، أكد الرئيس التنفيذي لبيت التمويل الخليجي عصام جناحي أن استراتيجيات البيت الاستثمارية في العام 2004 كانت في اتجاهين: التركيز على مشاريع البنية التحتية وضمان تخارجات ناجحة لعملائنا. وقد أبدى عملائنا رغبة شديدة في الاستثمار في مشاريع البنى التحتية الكبرى في دول مجلس التعاون الخليجي.



عصام جناحي

وقال جناحي: "لقد أنجزنا عملية الاكتتاب في منتج العرين الصحراوي في البحرين وكذلك الحال مع مشروع "أساطير" في دبي لاند". كما أن عمليات التشييد للمرحلة الأولى من مرافق البحرين المالي بدأت خلال العام الماضي أيضاً، كما تم إغلاق الاكتتاب في صندوق بيت الأندلس". وقال جناحي أن الزيادة في رأس مال البنك مكنته من تأسيس بنك جديد وهو "البنك التجاري لبيت التمويل الخليجي" الذي يعد مشروعا استراتيجياً يهدف إلى تعزيز فرص الاستثمار في القطاع العقاري خصوصاً في مملكة البحرين.

"التوفيق" للصناديق الاستثمارية



عصام الطيار

رعت شركة "التوفيق" للصناديق الاستثمارية ملتقى للصفوف الإسلامية، الذي نظمته مجموعة "المستثمرون" في الكويت خلال الفترة من 7 إلى 9 شباط / فبراير الماضي.

وقال مدير عام الإدارة العامة لخدمات التوسيع المالي والاستثماري في الشركة عصام الطيار: "إن المشاركة في رعاية هذا الحدث تأتي إيماناً بأهمية هذه للفتقيات وما تحققة من آثار إيجابية تُسهم بشكل مباشر في تطوير ودعم الصناعة المصرفية الإسلامية". وأوضح أن من عوامل نجاح هذه للفتقيات ارتفاع عدد المشاركين من المؤسسات المالية والمصرفية من مختلف دول العالم وما يصاحبها من معارض وورش عمل يحاضر فيها نخبة من المختصين والعاملين في مجال الاستثمار الإسلامي، ونؤه بدور دولة الكويت الداعمة للصناعة المصرفية الإسلامية.

وقال الطيار إن الشركة ستستمر في دعم وتطوير الصناعة المصرفية الإسلامية من خلال تقديم الحلول المالية المتكاملة بما يلبي طموحات المستثمرين، مع الاستمرار في تبني سياسة الاستثمار عبر الحدود من خلال المشاريع التنموية وإيجاد فرص العمل لتحقيق التنمية الاقتصادية.

بنك البلاد

بنك البلاد
BANK ALBILAD

دشن بنك البلاد
شعاره الجديد إيداً

بدء مرحلة جديدة من مراحل العمل في البنك. وتم كشف النقاب عن الشعار الجديد خلال حفل أقيم في الرياض بحضور كبار مسؤولي البنك وعدد كبير من الإعلاميين. وخلال الحفل قال الرئيس التنفيذي للبنك عزام بن عبد الله أبا الخليل: "نحن على يقين أن كل مواطن يسعى إلى الاكتتاب في بنك البلاد أو ينتظر بدء أعماله، ويتشوق إلى معرفة هوية البنك الذي يريد الاستثمار فيه والتعامل معه. لذلك أردنا أن نبث المزيد من الارتياح في نفوس المكتتبين وعملائنا المستقبليين، والتعامل معهم بشعافية مطلقة ومنذ البداية".

ثم شرح مدير مجموعة التشويق في البنك د. محمد العوضي مدلولات الشعار الجديد، وقال: "شعار بنك البلاد يمثل طرازاً فريداً خارج عن الأطر التقليدية بشكله المتميز والوانه الجذابة، وهو طراز فريد يعكس لونه ورموزه التي يتضمنها والتي تحقق رؤية البنك وترتبط بشكل وثيق بقيمه وستراتيجيته". يذكر أن بنك البلاد سيكون بنكاً إسلامياً صرفاً، يقدم الخدمات للتمكاملة في العمل المصرفي الإسلامي وفق الأسس الشرعية التي تلتزمها هيئته الشرعية التي ستعتمد في الجمعية العمومية التأسيسية.

"الإسلامي الأول"



عزام بن عبد الله

حقق بنك الاستثمار الإسلامي الأول، دخلاً صافياً بلغ 70,5 مليون دولار في نهاية العام 2004، أي بزيادة 57 في المئة عن العام 2003. وذكر أن الدخل الصافي للبنك تزايد منذ بدء عملياته في العام 1998 بمعدل نمو سنوي مركب تجاوز نسبة 45 في المئة، وارتفعت قيمة ميزانيته العمومية 12 ضعفاً لتصل إلى أكثر من 1,2 مليار دولار كما في 31 كانون الأول / ديسمبر 2004.

وقام البنك بتوزيع أرباح للعام 2004 بلغت 30,8 مليون دولار، تمثل عائد بنسبة 20 في المئة على رأس المال المدفوع، محققاً بذلك عائداً على إجمالي حقوق المساهمين يتسبب 27,5 في المئة، مقارنة بـ 25 في المئة للعام 2003.

كذلك عزز البنك ميزانيته العمومية خلال العام 2004 بزيادة رأس ماله إلى 325 مليون دولار بطرح إصدار حقوق وسندات وتمديد فترة استحقاق التزاماته بإصدار سندات صكوك باليورو بقيمة 75 مليون يورو.

كما عقد "الإسلامي الأول" خلال العام 2004 ثلاث صفقات تمكّن شركات، منها أول شركة يشتريها في أوروبا، إضافة إلى ست صفقات استثمار عقاري واستثمار مدعم بالأصول اشتملت على أول صفقتين استثماريتين للبنك في الشرق الأوسط.

وأمر بـ رئيس مجلس الإدارة محمد عبدالعزيز الجعيج عن سعادات بالنفاج الفياضية التي حققها البنك للسنة السابعة على التوالي. وقال نائب رئيس مجلس الإدارة عبدالعزيز حمد الجعيج:

"شهدنا في العام الماضي تنفيذ خطة العمل الأساسية التي وضعها البنك والتي اشتملت على توسعة أنشطته الاستثمارية لتشمل الشرق الأوسط، وسيستمر في عرض الفرص الاستثمارية المتميزة التي تحقق عوائد عالية استثمارية". وقال الرئيس التنفيذي للبنك عاطف أحمد عبد الملك: "ركزنا خلال السنة الماضية بشكل خاص على توسعة قطاع الاستثمارات المدعومة بالأسول والتوسع في دول أوروبا، كما استقطبنا عدداً من الخبراء التقنيين الجدد في مكاتبنا الثلاثة في كل من البحرين ولندن وأتلانتا".

بنك قطر الدولي الإسلامي



عبد الباسط الشبيبي

قرر بنك قطر الدولي الإسلامي توزيع 10 في المئة أرباحاً نقدية على المساهمين، إضافة إلى 30 في المئة من رأس المال كسهم مجاني. وأوضح رئيس مجلس إدارة البنك الشيخ ثاني بن عبدالله آل ثاني أن المجلس قرر تعيين مكتب خبرة لإمكانيات زيادة رأس المال من خلال طرح أسهم مجانية إضافة إلى زيادة رأس المال عن طريق الاكتتاب، وستعرض نتائج الدراسة على الجمعية العمومية بعد الانتهاء من السنة المالية للعام 2005.

وقال مدير عام البنك عبد الباسط الشبيبي، أن البنك وأصل نموه اللطيف في كافة بنود الميزانية في 2004 حيث ارتفع صافي الأرباح بنسبة 30 في المئة ليبلغ 84 مليون ريال مقابل 64 مليوناً في 2003، وتوقع أن يحقق البنك نتائج جيدة في 2005.

مصرف قطر الإسلامي



خالد بن أحمد السوداني

سجل مصرف قطر الإسلامي أرباحاً فياضية غير مسبوقه في العام 2004 بلغت نحو 302 مليون ريال قطري أي بزيادة نسبتها 108,3 في المئة مقارنة بالعام 2003. ونتيجة لذلك ارتفع العائد على سهم المصرف من 5,80 ريالاً في العام 2003 إلى 9,41 ريالاً في العام 2004.

وفي ضوء هذه النتائج يتجه المصرف إلى توزيع أرباح بنسبة 25 في المئة نقداً و 50 في المئة أسهماً مجانية، وقال رئيس مجلس الإدارة خالد بن أحمد السوداني أن هذه التوزيعات تستعزز المركز المالي للمصرف وتجعله في موقع قوي لتلبية الطلب على خدمات التمويل. أما على صعيد النمو فزادت الموجودات بنسبة 37,8 في المئة

لتصل إلى 7,7 مليارات ريال في نهاية العام 2004، كما ارتفعت ودائع العملاء بنسبة 18,4 في المئة لتصل إلى 4,7 مليارات، وبلغ حجم الاستثمار التمويل 5,3 مليارات أي بزيادة نسبتها 26,6 في المئة. وقال السويدي إن المصرف استطاع على مدى العامين الماضيين أن يرسخ التجربة المصرفية الإسلامية في قطر، وأن يعزز من حجم عملياته التمويلية والاستثمارية داخل السوق المحلية إذ أن نحو 70 في المئة من الأنشطة التمويلية والاستثمارية تقام داخل قطر، مشيراً إلى نجاح شركتي "الجزيرة الإسلامية" و"عقار للتطوير والاستثمار" اللتين يملك المصرف 80 و 49 في المئة من أسهما على التوالي.

وكان المصرف دخل أسواقاً خارجية وكان على رأسها "بيت التمويل العربي" في بيروت الذي غطى مصاريفه التأسيسية وحقق أرباحاً خلال 9 أشهر. ثم شركة سوليمديتي للتأمين التكافلي في البحرين، فضلاً عن المعادلات التي حققها محافظ بدر والريان للحقارية التي أطلقها المصرف في بريطانيا وفرنسا والولايات المتحدة.

ويُشار إلى أن المصرف يساهم بنسبة 70 في المئة في "بيت التمويل الآسيوي" الذي بدأ أعماله، كما يساهم في "بيت التمويل الأمريكي" في شيكاغو الذي يستعد لبدء العمل، وكذلك "بيت التمويل الأوروبي" في لندن.

بنك رصد للاستثمار

وقّع بنك رصد للاستثمار اتفاقية إدارة مع شركة إيمانثيت السعودية لتمويل شراء معدات تصنيع أنابيب بقيمة 15 مليون دولار، ومدتها أربع سنوات، وقام بنك رصد بالتعاون مع شركة الاستثمارات المالية الإسلامية (البحرين) بتجميع تسهيلات ائتمانية من بنكين دوليين هما بنك الشرق وبنك الإمارات الدولي. وتمت هيكلة العملية على أساس عقد الإدارة الإسلامي بحيث تدفع شركة إيمانثيت الإيجار مرة كل ثلاثة أشهر.

وقال رئيس مجلس إدارة بنك رصد، د. صالح ملائكة إن هذه الاتفاقية ستكون فائدة تعارون وثيق بين الأطراف المشاركة، فيما أكد العضو المنتدب لبنك رصد نصير خان أن خدمات البنك لتجميع التسهيلات الائتمانية تهدف إلى مساعدة الشركات الناجحة على تنويع مصادر تمويلها والحصول على تمويل متوافق مع الأحكام الشرعية، وأكد بنك الشرق بصفته المؤول الرئيسي للعملية حرصه على تنمية العلاقات مع البنوك والعملاء في المنطقة. كما اعتبر مدير عام الخدمات البنكية الدولية والتسهيلات الائتمانية في بنك الإمارات الدولي أنطوني بوش "أن العملية تؤكد التزامنا بسوق المملكة العربية السعودية، حيث تم فتح أول فروعنا في الرياض". وقال إن هيكلة عمليات متوافقة مع الشريعة الإسلامية ستزداد بتأسيس بنك الإمارات الإسلامي.

يذكر أن بنك رصد للاستثمار من بنوك الأوفشور تأسس في ليوان

بنك التمويل الآسيوي

عقدت اللجنة التأسيسية لبنك التمويل الآسيوي AFB اجتماعها الأول في المقر الرئيسي لصرف قطر الإسلامي برئاسة رئيس مجلس إدارة مصرف قطر الإسلامي خالد بن أحمد السويدي. وقررت تحديد رأس المال المصرح به بمبلغ 200 مليون دولار، على أن يكون رأس المال اللدفع 100 مليون.

وحضر الاجتماع أعضاء اللجنة التأسيسية التي تضم إلى الرئيس كلاً من: وليد بن عبدالرحمن الرويع، عصام جناحي، صالح ملائكة، عبداللطيف المير، نصير الدين خان، ومحمد جمجوم مقرراً. وناقش الاجتماع الأمور المتعلقة بالتأسيس، واختيار الأسماء المرشحة للجنة الفتوى الشرعية الفاصلة بالبنك، وترشيح ثلاثة أسماء ليتم من بينها اختيار العضوين للماليزيين لمجلس إدارة البنك.

وتجدر الإشارة إلى أن مصرف قطر الإسلامي قد حصل على ترخيص من بنك ماليزيا المركزي لتأسيس بنك التمويل الآسيوي كمصرف شامل تجاري واستثماري، يساهم فيه كل من مصرف قطر الإسلامي بنسبة 70 في المئة، وبنك رصد للاستثمار بنسبة 20 في المئة، وبيت الاستثمار العالي "ظولان" بنسبة 10 في المئة.

البنك العقاري الكويتي

أعلن رئيس مجلس إدارة البنك العقاري الكويتي عبدالوهاب الوزان أن البنك حقق أرباحاً صافية قدرها 23,5 مليون دينار كويتي للسنة المالية 2004، وارتفاع نسبتها 32 في المئة عن العام 2003. كما ارتفعت ربحية السهم إلى 38 فلساً مقارنة بـ 27 فلساً أي بزيادة 11 في المئة عن العام 2003. وقد ارتفعت حقوق المساهمين إلى 163,3 مليوناً وبنسبة 35 في المئة عن العام 2003.

وذكر أن البيانات المالية للعام 2004 أظهرت زيادة في موجودات البنك قدرها 62,3 مليون دك حيث بلغت موجودات البنك 736,7 مليوناً كما أظهرت أن إيرادات التشغيل وصلت إلى 31,6 مليوناً. وأشار الوزان إلى أن البنك حقق خلال العام 2004 العديد من الإنجازات منها تقويض أكثر من 80 في المئة من العملاء الحاليين للبنك لتكثيف مديونياتهم للتوافق مع المرحلة الجديدة للبنك بعد التحول، كما تم الاتفاق مع شركة الأنظمة الآلية لتطوير النظام الآلي المركزي للبنك ليساعد في تقديم أفضل الخدمات المصرفية والمالية، وتم اعتماد الهيئة الاستشارية للشريعة للبنك للمساهمة في تحويل معاملاته إلى معاملات متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية.

وأوصى مجلس إدارة البنك بتوزيع أرباح نقدية بنسبة 18 في المئة وأسهم محنة بنسبة 12 في المئة وذلك للمساهمين المسجلين في سجلات البنك بتاريخ انعقاد الجمعية العمومية. ■



د. صالح ملائكة

965 مليار دولار

هي قيمة البائع التي أنفقت في قطاع المعلوماتية العالمي العام 2004. وتضيف تقارير دولية أن الإنفاق على هذا القطاع سيستمر بتسجيل زيادة نظراً لمتعده بمعدل نمو سنوي يناهز 6 في المئة. وتقول بعض المصادر أن هذا النمو سيحافظ على مستواه حتى العام 2008 على الأقل، حيث من المتوقع أن يصل حجم الإنفاق إلى 2,1 تريليون دولار. ويتوقع تقرير أصدرته مؤسسة الأبحاث IDC حول أفاق الاستثمار في قطاع المعلوماتية بأن يرتفع الإنفاق الأمريكي وحده على هذا القطاع إلى 416 مليار دولار بمعدل نمو 8,5 في المئة، ويضيف التقرير أن هذا النمو سيتواصل ليرتفع حجم الإنفاق الأمريكي إلى 501 مليار دولار في العام 2008.

300 مليون دولار

هي قيمة صادرات مصر من خدمات التشغيل للخير والتي تُعرف باسم "التحبيب" Outsourcing. ويتوقع بعض الخبراء أن يستمر هذا القطاع بالنمو في السنوات المقبلة ليؤثر نحو 10 آلاف فرصة عمل جديدة، ويضيفون أن مصر تمتلك المقومات الأساسية لهذه الصناعة من حيث توافر الموارد البشرية المؤهلة، التي تتحدث لغات عدة والحاصلة على دورات تدريبية في مجال تكنولوجيا المعلومات، فضلاً عن وجود بنية أساسية معلوماتية متقدمة وتوافر خطوط الربط والاتصالات وخطوط الألياف الضوئية التي تربط مصر بمختلف قارات العالم. وتشير بعض الإحصائيات أن مصر لديها اليوم نحو 200 ألف خريج جامعي يستطيعون التحدث بأكثر من لغة.

12 مليون

جهاز نقل "ذكي" هي حصيلة مبيعات "نوكيا" لعام 2004. وتشير مصادر الشركة أن حصيلة مبيعات العام 2004 لهذه الأجهزة شكلت نمواً يناهز الضعف، ما يؤثر إلى مدى الانتشار الذي سيحققه هذا النوع من الأجهزة مستقبلًا. والهاتف النقال "الذكي" هو جهاز يضم مجموعة برمجيات توفله للقيام بالعديد من مهام الكمبيوتر التقليدي، وتصل الهواتف الذكية حالياً 3 في المئة من إجمالي الهواتف النقالية في العالم. وبحسب بعض المصادر تبلغ حصة "نوكيا" حالياً في مبيعات هذه الأجهزة نحو 66 في المئة يليها "فونشيسو" اليابانية بنصيب 7 في المئة و"سوني إريكسون" مع نحو 6 في المئة.

ربط المصالح العربية

شكل إعلان مصر والأردن عن مشروع ربط شبكتي اتصالهما حدثاً في غاية التميز لسببين: أولاً لأنه يأتي في وقت تكاد تخيب مشاريع التعاون العربية عن أجندة الأحداث الإقليمية؛ وثانياً لأن المشروع يأتي ليحدّث "المخاوف" الأمنية والاقتصادية التي كان يشيخها المتطفلون من غياب ربط شبكات الاتصالات العربية. ولا نزال نذكر أن هذا النوع من المشاريع سبق أن طرح في مناسبات مختلفة كان آخرها بين الأردن ولبنان وسورية، إلا أن مجرياتها بلورة المشروع لم تكن إيجابية وانتهت الفكرة على رفوف المشاريع العربية المشتركة.

ومن المعروف أن ربط شبكات الاتصالات بين البلدان العربية يفتح أبواب تعاون وأسعة أمام قطاعات الاقتصادية عربية أساسية مثل الصراف والطاقة والتعليم والأمن وغيرها. وقد استفادت من هذا النوع من التعاون المصارف الخليجية بعد تنفيذ مشروع ربط الشبكات المصرفية الإلكترونية في بلدان الخليج. وكان من جملة الدافعين عن هذا المشروع محافظ مصرف الإمارات المركزي سلطان بن ناصر السويدي الذي اعتبر الربط الاتصالي في الخليج خطوة على طريق الربط للمصرى الإلكتروني بين الشبكات المصرفية الإلكترونية العربية بعد أن اكتمل الربط في هذا المجال بين دول مجلس التعاون. ويؤكد بعض الخبراء المصرفيين أن نتائج الربط الإلكتروني بين شبكات الصراف الآلي في دول مجلس التعاون ناجحة للغاية وأدت إلى انسياب التعاملات المصرفية في ما بينها وتقديم خدمات متميزة للعملاء هذه البلدان.

وإذا قبّض للمشروع المصري الأردني استكمال مراحلها فإِنَّه سيُجسّل علامة لمبارقة في تاريخ مشاريع التعاون العربية، لأنه سيعتد نقلة على مشروع شبكة الكوبرا الموحدة، وسيتم التنفيذ بالتعاون بين قطاعي الاتصالات والكهرباء في البلدين. وهذا ما يجعل من المشروع لعمل ربط مصالح - اتجاهين: الأول سياسي - حكومي، والثاني الاقتصادي - تقني. وتخصّة، فإن مشروع الربط سيساعد على تفعيل استخدامات التجارة الإلكترونية ودوائر الربط المتناظر بين المؤسسات والشركات في البلدين، كذلك سيساهم في تبادل خدمات نقل المعلومات والإنترنت من خلال السعات الإضافية التي توفرها الموصلة ومن الخطر أيضاً أن تساهم اتفاقية الربط في تخفيض تكلفة الاتصالات بين البلدين بعد الاستغناء عن استخدام بعض الأقمار الصناعية كمر للاتصالات. ■

إياد نيراني

من بينها "كمبيوتر في كل بيت" مجموعة الاتصالات الأردنية تطرح خدمات جديدة

عنان - إياد ديراني



جلسة الافتتاح، ويبدو من اليمين: هنري عزام، هنري بريتون، شبيب عمادي ولوران ميالييه

نُفِذَت مؤخراً مجموعة الاتصالات الأردنية في عمان مؤتمر "رؤية 2005 Vision" احتفلت خلاله بمرور خمسة أعوام على شراكتها الاستراتيجية مع "لورانس تليكوم"، كما أطلقت مجموعة من الخدمات التنافسية الجديدة، وتغطي الخدمات الجديدة التي أعلن عنها جميع مجالات الخدمات للتجارة للشركات والمؤسسات في المملكة، من خطوط ثابتة وإنترنت وخدمات خلوية، إضافة للإنترنت اللاسلكي Wi-Fi وأنظمة الخدمات المتكاملة. وحضر أعمال المؤتمر مجموعة من كبار الشخصيات الأردنية، من بينها وزيرة الاتصالات تانيا السعيد، الرئيس التنفيذي لشركة فرانس تليكوم الفرنسية تيري بريولون، إلى جانب رئيس مجلس إدارة الاتصالات الأردنية شبيب عمادي، الرئيس التنفيذي للاتصالات الأردنية لوران ميالييه ورئيس مجلس إدارة موبيل كوم هنري عزام، ومسؤولون من وزارة الاتصالات وهيئة الناظمة، ومقره شركات اتصالات ومعلوماتية أردنية، وحشد كبير من ممثلي قطاع الاتصالات والمعلوماتية الأردني.

وتناول الخدمات الجديدة التي أعلنت عنها "الاتصالات الأردنية" شرائح مختلفة في السوق الأردنية تبدأ مع المستخدمين الأفراد وتنتهي في المؤسسات والشركات الكبرى، أما الخدمات فتضم "مبادرة كمبيوتر في كل بيت"، خدمة "Livebox" الخاصة بالاتصال الإلكتروني الصوتي المزود، توفير خدمة "Talk Now" عن طريق تقنية (Push To Talk) عبر شبكة الـ G.S.M التابعة لشركة موبيل كوم، "لخدمات الاتصال بالإنترنت لاسلكياً Wi-Fi"، محلياً وعالمياً من قبل شركة واناو، وإضافة إلى خدمة الحلول المتكاملة للشبكات WINS والتي تشمل مجموعة متشابكة من الحلول.

مياليه: عصر جديد

عن هذه الموجة الواسعة من الخدمات،

السريعة، كما ستتيح هذه المبادرة للزبائن تقسيط ثمن جهاز الكمبيوتر المرتبط بالإنترنت على ثلاثة سنوات، إضافة إلى إمكانية الاستفادة من خدمات مكتب خدمة الإنترنت، ومراكز خدمات الزبائن. وهذه المبادرة هي مشروع مشترك بين وزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، "الاتصالات الأردنية"، "إنستيل" و"مايكروسوفت"، وجمعية شركات تقنية المعلومات الأردنية "إنشاج" وللمؤسسة العربية المصرفية. ويبدأ يتم توفير الأجهزة من قبل ثلاث شركات تزويد محلية هي: Fua Directory و Oasis، PC 3000

وتشرح مديرية إدارة عمليات التسويق في الاتصالات الأردنية ديسا مجموعة من هذه المبادرات بالقول: "تهدف من خلال هذه المبادرة إلى زيادة انتشار أجهزة الكمبيوتر في المملكة، وذلك من خلال فتح طريق لتكنولوجيا الإنترنت والكمبيوتر وإزالة أية حواجز تقف في طريق ذلك".

أما خدمة Livebox، فهي إحدى الحلول التي توفرها "الاتصالات الأردنية" والتي تُعرف بالاتصال الإلكتروني الصوتي المزود، والتي تم تصميمها للاستخدام في المنازل والشركات الصغيرة والمتوسطة، وهو

قال الرئيس التنفيذي للاتصالات الأردنية لوران مياليه: "تجشنا خلال السنوات الخمس الماضية في إحداث تغيير جذري في الاتصالات الأردنية، وما نحن تعد العدة لدخول عصر جديد، عصر تتم فيه التحولات بطريقة سريعة. نحن على اعتاب الكثير من التغيرات، ونحن ملتزمون بأن نلعب دوراً فعالاً في دفع عجلة هذه التغيرات، ولا نكتفي بدور المتفرجين؛ لذلك فإننا وكعادتنا، نأخذ دور القيادة اليوم، بتقديم الخدمات الجديدة إلى زبائننا، والتي تعتمد على الإمكانيات الهائلة والتجارب الفنية والخبرات الواسعة التي تتمتع بها مجموعة الاتصالات الأردنية".

وأضاف مياليه: "تم الإعلان عن مبادرة "كمبيوتر في كل بيت" على هامش منتدى الأردن للاتصالات وتكنولوجيا المعلومات الذي انعقد في أيلول / سبتمبر العام 2004. أما إعلان اليوم فهو عن اقتراب موعد طرح هذه المبادرة، أي أن نتائج مبادرة "كمبيوتر في كل بيت" ستشهدتها جميع منازل المملكة، ضمن عروض تبدأ بأقل من 20 ديناراً أردنياً شهرياً مع اشتراكك للإنترنت بخط اتصال أرضي، وتنتهي بعروض أكثر تطوراً تشمل خط اتصال إي، آد، أس، إل. ADSL عالي

تأسست شركة الاتصالات الأردنية العام 1971، وهي المورّد الوحيد لخدمة الخطوط الهاتفية الثابتة (الاتصالات الأردنية)، مزوّدة خدمات إنترنت (وانابوو)، خدمة الهاتف الخليوية (موبايل كوم) وشركة آي دابنكش، وتوفّر الشركة خدمات متميزة عن طريق شبكتها التي تتمتع بدرجة عالية من التطور لتصبح بذلك العمود الفقري للعديد من خدمات الاتصالات في الأردن.

إن خصخصة شركة الاتصالات الأردنية العام 1997 وشراكاتها الاستراتيجية مع "فرانس تليكوم" العام 2000 مكّنت الشركة من الاستثمار في الشبكة وعدد من الخدمات، وقد نجحت "الاتصالات الأردنية" في تزويد الزبائن بكافة احتياجاتهم وتلبية جميع متطلباتهم، وذلك من خلال شبكة الاتصالات والمعلومات ومشروع تفعيل الإنترنت، الأمر الذي ساهم بشكل كبير في جعلها العمود الفقري لخدمات الاتصال والمحوّ الأول الذي يستقطب شبكة إنترنت قادرة بإرسال عالية ويرسخ مفهوم تقنية المعلومات على المستوى الوطني، إضافة إلى توفير شبكة رقمية تغطي 98 في المئة من مختلف مناطق الأردن. إن الشراكة مع "فرانس تليكوم" ناجحة خصوصاً أن الأخيرة أثبتت أنها أكثر الشركات تقدماً في مجال تزويد خدمات الاتصالات على المستوى العالمي، وقد استطاعت الشركات وضع أسس وقواعد لتطوير شبكة الاتصالات في الأردن مما مهّد الحكومة طرق جزء من أسهمها في "الاتصالات الأردنية" للاتكّاب العام في العام 2002.

بيت القصيد، نحن اليوم في رؤية 2005 نقول فعلاً أملاً بالاستقلال.

ووصف الرئيس التنفيذي لشركة وانابوو سامي سميرات الخدمات الجديدة بالتمثلة خصوصاً بـ Wi-Fi، وأضاف: "إن هذه الخدمة تتيح الاتصال من أي مكان وهي تتبع للجمع أن يعملوا مع مستخدمين من مستويات جديدة من السرعة والمرونة، كما أنها تدعم أيضاً أساليب إدارة الأعمال ووسائل التعليم والتدريب العصرية، نحن ملتزم بتوسعة مجال توفير هذه الخدمة في الأردن والخارج، بواسطة أنظمة بسيطة، سهلة الاستخدام، وذات كفاءة اقتصادية، وهذا يعني دخول المستخدم على الشبكة تلقائياً بمجرد وجوده في أحد المواقع التي تغطيها نقاط الاتصال الساخنة. أما خدمة WINS الحلّول التامة للشبكات، فهي تستعمل من "الاتصالات الأردنية" الشركة الرائدة على مستوى المنطقة في مجال حلول الاتصالات للوجهة إلى الشركات والمؤسسات التجارية. وتشمل هذه الحلول مجموعة من أنظمة إدارة الشبكات التي تعتمد مفهوم المصاريف الخارجية، والتي تقدم خدمات متنوعة تستفيد من الخبرات الواسعة. وتحقق WINS كل ذلك من خلال توفير خدمات إدارة، وإمكانية إدارة الشبكات عن بُعد، وخدمات المصاريف الخارجية، وخدمات التطبيقات وغيرها. إن بعض الزبائن كالبنك العربي يعتمدون على شبكة عالمية مبدارة من الأردن مستفيدين من هذا النوع من الخدمات الشاملة والمعرّضة بشبكات "فرانس تليكوم" وخبراتها العالمية. ■

شبكة لاسلكية أو بمعالج إنتل سنترينو.

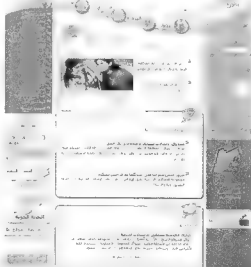
عماري : تغييرات كبرى محققة

أما رئيس مجلس إدارة الاتصالات الأردنية شبيب عماري فقال: "قبل خمس سنوات كان من الصعب الحصول على خط هاتف أرضي في الأردن؛ أما اليوم فإننا نطرح خدمات جديدة رائدة على مستوى المنطقة كلها. لقد سعينا جاهدين لكي تطور شركة الاتصالات الأردنية، ولم يكن هدفنا هو المنافسة بقوة خصم، بل أن نستطيع تلبية جميع احتياجات السوق ورفع مستواها التكنولوجي يوماً بعد يوم. وعلى الرغم من كل تلك الإنجازات إلا أن التغييرات المقبلة هي

باتي في إطار توجّه "الاتصالات الأردنية" نحو نشر تقنيات بروتوكول الإنترنت. Livebox تتيح للمشتركين في خدمة ADSL أن يستخدموا خطأً واحداً فقط للحصول على الخدمات الصوتية والإنترنت معاً، وأن يستفيدوا من مجموعة واسعة من خيارات الإعداد، والخدمات المتوفرة عبر الإنترنت. وتضيف مصادر في شركة موبايل كوم: "أما الإعلان عن خدمة Talk Now والتي تعتمد على تقنية Push to Talk التي ستدعمها "موبايل كوم" فستحدث تغييراً جدياً في حلبة المنافسة، وخصوصاً في تقديم خدمات الاتصالات الخليوية إلى الشركات في الأردن، حيث تعمل الخدمة الجديدة عبر شبكة GSM. وهي أسرع وأكثر كفاءة من الأنظمة الخاصة أو أنظمة الـ PTT التي تعتمد على تقنية جي.بي.إس. GPRS. وهذا النظام الذي تقدمه "موبايل كوم" آمن ومتكامل تماماً مع تقنية GSM. ولقد نجح هذا النظام في اجتياز عدد كبير من الاختبارات واسعة النطاق وسيتم طرحه بعد الحصول على الموافقة الرسمية من هيئة تنظيم قطاع الاتصالات.

أما الإعلان الرابع في رؤية 2005 فهو عن شبكة التجوال Wi-Fi الوطنية التي تقدمها شركة وانابوو، والتي ستتيح للزبائن الوصول إلى شبكاتهم التجارية وإلى الإنترنت عبر وصلات لاسلكية عالية السرعة موزّعة في المناطق العامة. أول هذه المواقع سيكون مطار الملكة علياء الدولي، والذي سيمنح خدمة الإنترنت اللاسلكي لكل من يملك جهاز كمبيوتر لاسلكي مزوّده ببطارية

www.jordantelecom.jo



www.jordantelecom.jo



علي الدهوي

رئيس ومدير عام شركة "أم تي سي - أثير":

نجاحنا في العراق يؤهلنا للترخصة الجديدة

الدھوي: 330 ألف مشترك خلال سنة

ببروت - ونا المصري

على الرغم من التحديات الكبيرة الموجودة في العراق التي تواجه شركات الاتصالات الثالثة الثلاث، استطاعت شركة "أم تي سي - أثير" أن تكون الأفضل أداءً برأي مستخدميها الذين بلغ عددهم حتى الآن 330 ألف مشترك بعد نحو عام من بدء عملها في الجنوب.

ومع نهاية مدة رخصة تشغيل الاتصالات في أواخر العام 2005 الحالي، وفي ضوء طرح جديد للرخص، تجدد شركة أثير في صدد التوسع والاستثمار "الآن" نظراً لثباتنا لسعة أكثر من مليون مشترك وفي غضون فترة قصيرة سنفتتح الشبكة في بغداد، ونحن نخطط إلى التوسع في كافة أنحاء العراق"، يقول الرئيس والمدير العام للشركة، علي الدهوي في لقاء مع "الاقتصاد والأعمال" شرح خلاله أعمال الشركة وفرصها في تجديد رخصتها لفترة أخرى.

وكبرلاء والبصرة؛ ويقول الدهوي: "بفضل سرعة تمررنا لحل المشاكل التي تواجه المستخدمين نثال ثقتهم، ومن خلال ذلك تكسب ثقة الحكومة العراقية، وهذا ما نهدف إليه. فنحن لسنا في العراق لنبقى فترة قصيرة، بل نريد أن نبقى أطول مدة ممكنة، ولذا نحن نعمل بكل جدية ونستثمر بالقدر الأكبر كي نستمر".

الترخصة الجديدة

عن فرص فوز شركة أثير مجدداً برخصة بعد انتهاء المهلة الراعنة في أواخر العام الحالي، قال الدهوي: "نحن لا نعرف حتى الآن الإجراء الذي ستتخذه الحكومة العراقية في شأن الإجازة الحالية، هل سيتم تمديد أم ستستخذ إجراءات أخرى. نحن مستعدون للدخول مع وزارة الاتصالات العراقية ومع هيئة الاتصالات بروح طيبة وتعاونية، مع العلم أننا صرعيوم جداً ونحاول معهم في حال حدوث أي مشكلة، وهم على علم بجميع خطواتنا في المنطقة وجميع المواقع التي نبنى فيها الشبكة".

ويضيف: "نحن مستعدون أن نتفاوض معهم ونعتقد أن أمناً كبير، فنحن دخلنا العراق تحت ظروف صعبة جداً وقدمنّا خدمة معترفاً جداً برأي الناس في الجنوب خصوصاً، والآن في بغداد، وهذا يجب أن يؤخذ في الاعتبار. ففي أحلك الساعات وأصعبها تأتي شركة وتبني وتقدم مثل هذه الخدمات، وهذا يجب أن يُراعى من قبل الحكومة العراقية والشعب العراقي والزبائن فيذكرون الشركات التي أتت وعملت وأخاطرت".

إلى أن الشركة استحدثت بصورة مباشرة أو غير مباشرة بين 4 و5 آلاف فرصة عمل. وتوقع أن يرتفع العدد إلى نحو 10 آلاف فرصة عمل في نهاية العام الحالي.

ويتحدث الدهوي عن العراق كسوق جذابة وقابلة للتطور، ويصفها بـ "جوهره الاتصالات المخفية" من ناحية عدد المستخدمين، والسرعة التي تقلل بها المواطن العراقي الخدمات المطلوبة ومطالبته الشركة بخدمات أخرى، مثل خدمة الرسائل المتعددة الوسائط MMS والهيد الإلكتروني وخدمة GPRS، في حين أنه حتى وقت غير بعيد لم تكن خدمة أساسية مثل الفاكس موجودة في العراق بشكل واسع.

وعن الخدمات التي تقدمها "أثير"، يقول الدهوي: "نحن نفتخر أن مستخدمي الشبكة يصنفون خدماتنا بالنوعية العالية جداً، وقد قمنا بفرض وجودنا من ناحية النوعية العالية للخدمة". ويوضح الدهوي بأن الشركة توفر للزبائن عدداً معيناً من الخطوط لا يتعدى طاقتها، وهي تقوم بتراسات ميدانية مستمرة لتبسيط الكشافة السكانية وساعات الاستعمال. وفي حال حصول ضغط على الشبكات تباشر الشركة بزيادة المواقع بسرعة كبيرة. وهذا الأمر حصل في نجف

انطلقت "أثير" في جنوبي العراق في 22 شباط / فبراير 2004 بعد حصولها على إجازة العمل في 22 كانون الأول / ديسمبر 2003، وهي تغطي 6 محافظات تمتد من البصرة جنوباً إلى جنوب بغداد وجنوب محافظة ديالا.

وأكملت الشركة حتى الآن مد أكثر من 1800 كلم من خطوط الإرسال Microwave link وأكملت تغطية جميع المدن الرئيسية في الجنوب، إضافة إلى جميع القرى السريعة Highways؛ وأتمت الشروط المطلوبة منها حسب الرخصة لمرحلة السنة الأولى قبل نهاية السنة المحددة بشهرين. ويقول رئيس ومدير عام الشركة علي الدهوي: "نحن نضم حتى الآن 330 ألف مشترك ونحن الشبكة الوحيدة التي لم تستعمل فقرة الظروف القاهرة الممنوعة لها في إجازة العمل، على الرغم من الظروف الأمنية الصعبة، فبينما شغلنا شبكة متطورة بخطط عمل عراقي بالكامل الذي أنجز العمل بجدارة على الرغم من الظروف الصعبة".

ويوضح الدهوي بأن سبب استخدام يد عاملة عراقية بشكل حصري، يعود إلى أن الشركة هي جزء من المجتمع العراقي الذي يضم بطالة عالية وإمكانيات ممتازة، ويشير

5-8 APRIL 2005

5 & 6 April, 11:00^{am}-9:00^{pm}

7 & 8 April, 4:00^{pm}-9:00^{pm}

Featuring



The Levant Trade show
for the Hospitality
Industry



HOSPITALITY
AWARDS

Hospitality
Salon Culinaire



IT'S WHERE YOU HAVE TO BE!

Pre-register now for Horeca 2005 and meet more than 300 suppliers of the Hospitality & Food Industries from more than 40 countries.

- **Identify** the newest products and latest trends.
- **Learn** from industry experts in informative demonstrations & tastings.
- **See** the whole spectrum of the industry under one roof.

Horeca is endorsed by



For more information, contact the organizers:

Pre-register now www.hospitalityservices.com.lb/horeca2005/preregistration.asp



P.O. Box : 90355 • Jdeidet el-Meth 1202 2020, Lebanon
Tel : +961 1 480000 • Fax : +961 1 482676
E-mail : info@hospitalityservices.com.lb

Website: www.hospitalityservices.com.lb



"كمبيوتر أسوشيتس" تُعزّز حضورها في المنطقة عبر 9 مكاتب

بيروت - الاقتصاد والأعمال

أطلقت شركة "كمبيوتر أسوشيتس" إنترناشيونال عملياتها في المنطقة العربية بشكل مباشر في أيلول/سبتمبر 2004 بعدما كانت علاقتها بها تتم عبر شركائها فيها، ولشرح أسباب هذه الخطوة، تحدث نائب الرئيس ومدير عام عمليات المنطقة العربية في "كمبيوتر أسوشيتس"، جيلبير لأكروا إلى "الاقتصاد والأعمال" مسلطاً الضوء على أعمال الشركة واستثماراتها الجديدة في المنطقة.



جيلبير لأكروا

اختصر اتصال شركة "كمبيوتر أسوشيتس" بالمنطقة عبر مشروع مشترك مع شركة سعودية كانت تتولى تغطية المنطقة، ولكن في السنة الماضية اتخذت الشركة القرار بالاتصال المباشر بالمنطقة وأرادت أن تكسب ثقة الزبون وأن تحافظ عليه من خلال حضور محلي لها عبر مكاتب واستثمارات لها في المنطقة، فأسست "كمبيوتر أسوشيتس" مقرها الإقليمي في مدينة دبي للإنترنت وهي بصدد الانتهاء من إقامة مكاتب محلية في كافة دول المنطقة وذلك لتوسيع أعمالها محلياً، ويوضح لأكروا: "نحن نزيد أن نفتح 9 مكاتب في المنطقة ولكن في الوقت الحالي سنفتح رسمياً 4 مكاتب، في دبي والرياض والبحرين وأبو ظبي، كما ونؤتي فتح مكتب لنا في لبنان في مدة قصيرة وأيضاً في القاهرة وباكستان". ويضيف: "نحن في صدد اختيار الموظفين وتدريبهم مع الإشارة إلى أننا نريد أن نضج موظفينا محليين في كل مكتب محلي".

وأشادت الشركة مركز دعم في لبنان لخدمة منطقة الخليج والشرق وشمال أفريقيا لحل جميع المسائل التي قد يواجهها العملاء والشركاء، بالإضافة إلى توفير مصدر غني للمعلومات للشركة نفسها والجمعيات التي يغطيها نشاط "كمبيوتر أسوشيتس". ويعلق لأكروا: "يتمثل مركز الدعم الإقليمي جزءاً مهماً من استراتيجيةنا

للزبائن الكبار للشركة مثل الحكومات والبنوك وشركات التأمين فهم بحاجة إلى مسؤولين متفرغين لإهتمام بهم". ويوضح لأكروا: "في لبنان مثلاً نحن نعمل مع مجموعة MDS التي تدرّب الموظفين على تركيب المنتجات ومنح الدعم للزبائن، ونحن نساعدهم على تدريب الموظفين وعلى التسويق، والسبب يعود إلى أننا نريد أن يؤمنوا المساعدة المكنة كما لو أنها "كمبيوتر أسوشيتس".

الاستثمار في المنطقة

ويقول لأكروا أنه من أجل النجاح في هذه المنطقة على الشركة أن تظهر أنها ستبقى وهي ليست فقط موجودة لتبيع بل أنها تملك القدرة لدعم ما يتبعه على المدى الطويل وهذا ما تفعله الشركة من خلال تدريب كوابر من المنطقة ومن خلال استثماراتها مع الشركاء.

أما من حجم استثمارات "كمبيوتر أسوشيتس"، يعلق لأكروا: "حتى الآن استثمرنا 10 ملايين دولار وأنا على يقين بأننا سنستثمر 10 ملايين دولار أخرى على الأقل".

وبنهي حديثه قائلاً: "إن استثمار "كمبيوتر أسوشيتس" في المنطقة مستقر، ونحن نستثمر ما يلزم من أجل النجاح وبالمبلغ المنطقي، ما دام هناك عائد مجز على الاستثمار".

التي تتمحور حول بناء الثقة بعلامتنا التجارية في الجمعيات التي نزاول فيها نشاطاً. وبناء الثقة عند المستخدم يتطلب توفير الدعم له بعد البيع والاتصال المباشر معه على مدار الساعة".

العلاء وشبكة التوزيع

ونظراً لحجم المنطقة الكبير، فإنه من الصعب لشركة واحدة أن تلبّي زبائننا الموجودين أو المحتملين فيها، لذلك وضعت الشركة (CA) خطة لدعم شبكة من الشركاء. ويقول لأكروا أنهم بدأوا في اختيار الموزعين الذين بدورهم أدخلوهم إلى قنواتهم الخاصة مع الإشارة إلى أن كل موزع له آلاف الموزعين، وبذلك فإن كل شركات الأعمال الصغيرة والمتوسطة تستخدم منتجات "كمبيوتر أسوشيتس" من خلال الموزعين وشبكاتهم. ويقول لأكروا: "إن الشركة اليوم تعمل مع ثلاثة موزعين إقليميين يغطون أكثرية الدول وهم Techdata و Mindware و Aptech الذي يصل مجمل عدد البائعين لديهم إلى نحو 3 آلاف بائع. أما بالنسبة

■ ■ ■
لاكروا: استثمرنا 10 ملايين دولار
وستضاعف المبلغ مستقبلاً
■ ■ ■

بانوراما الاتصالات

الكويت



وقّعت "الوطنية" للاتصالات الكويتية اتفاقية ترخيص بالعمل لمدة 15 عاماً مع سلطة الاتصالات في جزر المالديف، تتولى بموجبها توفير خدمات الاتصالات ونقل البيانات اللاسلكية عبر موجات GSM ضمن النطاق الموحى 900 ميغاهيرتز. وستقوم الوطنية للاتصالات باستثمار أكثر من 40 مليون دولار لبناء الشبكة الجديدة كما تخطط للبدء بتوفير تغطية شاملة في غضون الأشهر الستة المقبلة.

فهم العام

وعلياً على ربح الترخيص قال رئيس مجلس إدارة الوطنية العالمية فيصل العهار: "يشكل ترخيص المالديف إنجازاً جديداً يضاف إلى قائمة إنجازات الوطنية، ونحن ننظر إليها كخطوة رئيسية، سوف تساعد على تعزيز توجهنا الاستراتيجي نحو التوسع خارج أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا". وفي إطار آخر، ستقوم الوطنية أيضاً بالأسامة الفعالة في تنمية قطاع التعليم التجاري المالديفي، إذ ستخصص 1 في المئة من عائداتها السنوية لقطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات المالديفي، أي أكثر من 11 مليون دولار سنوياً طيلة فترة الترخيص. كما تنوي الوطنية مساعدة حكومة المالديف على إنشاء كلية تقنية متخصصة في الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، تشكل بيئة تعليمية على مستوى عالي، وتتمتع بكل مستلزمات المؤسسات العالمية المعاصرة من أجهزة كمبيوتر ومختبرات وإمكانيات التعليم عن بعد ومنشآت الأبحاث والتطوير.

عمان

صدرت في عمان مؤخراً المراسيم التنفيذية الخاصة بتحديد ترخيص من الفئة الأولى للشركة العمانية القطرية للاتصالات لتقديم خدمات الاتصالات النقال. وقال الرئيس التنفيذي لشركة "التورس" ووس عورماك التي ستدير الرخصة: "تزداد اليوم ضرورة بأن يكون لدينا الترخيص لإزالة نشاطنا في مجال الاتصالات النقال كشركة ثانية في عمان. وقد مهدت لنا المراسيم الأخيرة طريقنا نحو البدء في تقديم خدماتنا والتي ستبدأ قريباً جداً".

يُذكر أن "النورس" فازت بمناقص الحصول على الترخيص لتشغيل شركة اتصالات ثانية في شهر حزيران / يونيو من العام 2004، محققة الفوز من بين 28 جهة تقدمت للتخصيص. وتعد "النورس" إطار شراكة يجمع بين كل من الشركة القطرية للاتصالات "كيوتل" والشركة الدنماركية للاتصالات "TDC" وأطراف عمانية. ومن المعروف أن لدى "TDC" خبرة عالية في مجالات الاتصالات ضمن 13 دولة في القارة الأوروبية، كما لديها خبرة إدارية واسعة في مجالات تكنولوجيا الاتصالات. أما الشركاء من الجانب العماني فيمثلون نخبة من صناديق التقاعد.

لبنان



وزير الاتصالات اللبناني جان لوي قرداحي

أصدرت هيئة التحكيم الدولية في سويسرا، الخافرة في الدعاوى القائمة بين وزارة الاتصالات اللبنانية والشركة السابقة للشبكة لشبكة النقال الثابتة FTML حول الهاتف النقال قراراً لصالح الشركة الفرنسية. ويقضي القرار بتحميل الدولة اللبنانية 266 مليون دولار بدل تعويض فسح العقد كما على تصحيح الدولة لنقصات التحكيم وقيمتها 7 ملايين. واعتبرت الهيئة أن لا حق للدولة في المطالبة بسندات التحصيل التي أصدرتها بقيمة 300 مليون دولار عما تعتبره مخالفات ارتكبتها الشركة.

وأكدت الهيئة أنها المرجع الصالح للبت بهذا الأمر. وعلم أن القرار التحكيمي الآخر حول شركة "ليبانسيل" قد تكون قيمته أكبر على الدولة اللبنانية باعتبار أن أرباح الشركة كانت أكبر من أرباح شركة "سيليس" خلال فترة العقد. وقالت بعض المصادر إن الشركة الفرنسية ستبدأ اتصالاتها مع الدولة اللبنانية مباشرة البحث في آلية تنفيذ القرار الذي لا يقبل النقض أو التعيين سبب المصادر الفرنسية. في حين يؤكد وزير الاتصالات اللبناني جان لوي قرداحي أنه سيحتمل إلى غرفة التحكيم في سويسرا، لجهة عدم اعتبار الهيئة التحكيمية صاحبة الصلاحية بالنظر في إلغاء سندات التحصيل.

"أم تي سي" تحقق

نتائج مالية مميزة للعام 2004

أعلنت شركة الاتصالات للتلقة الكويتية "أم تي سي" أنها حققت العام 2004 إيرادات مجمعة وصلت إلى 322,327 مليون دينار كويتي أي ما يعادل 1,009 مليار دولار أميركي. وتشكل هذه الإيرادات زيادة نسبتها 22,74 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام 2003. وأعلنت "أم تي سي" أنَّ صافي الأرباح المجمعة وصل إلى 120,24



مليون دينار كويتي ما يعادل 410 ملايين دولار ما يمثل زيادة قدرها 18 في المئة مقارنة بالعام 2003. وبالتالي تكون ربحية السهم 237 فلساً (81 سنتاً) لكل سهم عن العام 2004.

من جهة أخرى وصل عدد مشتركي مجموعة شركات أم تي سي 31 كانون الأول / ديسمبر 2004 إلى 3,192 مليون عميل فعلي في كل من: الكويت، الأردن، البحرين، العراق ولبنان. وبشكل هذا الرقم زيادة نسبتها 66,26 في المئة عن العدد الإجمالي للسجل في 31 كانون الأول / ديسمبر 2003.

في مصر بنحو 30 في المئة، مشيرة إلى أنَّ الإيرادات الكلية لهذا القطاع بلغت نحو مليار دولار العام 2000. وشكلت إيرادات أجهزة الكمبيوتر من مجمل الإيرادات نحو 66 في المئة فيما حققت البرمجيات نحو 14 في المئة، أما الاتصالات والخدمات فتقاسمتا نسبة 20 في المئة من مجمل الإيرادات.

وتتقوَّ الدراسة عدد الشركات العاملة في مجال البرمجيات المصري بما بين 200 و300 شركة يتركز معظمها في القاهرة والإسكندرية؛ كما تقدر عدد العاملين في هذه الصناعة بنحو 5 آلاف معظمهم متخصص في مجال البرمجيات لصالح شركات محلية وأجنبية ويعمل الباقي في مجال التدريب والاستشارات.

وعن مقومات صناعة البرمجيات في مصر تقول الدراسة أنها تكمن في توافر المهارات الفنية للعاملين في هذه الصناعة وانخفاض تكلفة العمل في مصر مقارنة بأوروبا وأميركا. كما يتميز الموقع الجغرافي في مصر بأنه يقع في المنطقة الزمنية نفسها في السوقين الغربية والأوروبية وهذا ما يسهل عملية إجراء اتصالات متزامنة، كما أن وجود فروع للشركات الدولية في مصر يؤدي إلى دفع تطوير صناعة المعلوماتية.

وأوضحت الدراسة أنه على رأس مقومات هذا القطاع يأتي تسويق المنتجات الوطنية، معتبرة أن التسويق والتوزيع يشكلان نحو 75 في المئة من القيمة المضافة للمنتج، كذلك ثمة مشاكل في التمويل نظراً لعدم توافر مصادر تمويلية قصيرة الأجل لتمويل المواد الخام والمنتجات الوسيطة. من جهة أخرى تشكل البنية التحتية للاتصالات في مصر عائقاً أساسياً أمام نمو قطاع المعلوماتية نظراً لارتفاع تكاليف استخدامها.

قطاع المعلوماتية المصري يعاني من غياب التمويل



أصدر المعهد القومي للتخطيط في مصر مؤخرًا دراسة تناولت أساليب دعم قطاع المعلوماتية المحلي وخصوصاً شركات إنتاج البرمجيات المحلية. وأشارت للدراسة إلى أهمية دخول القطاع المصري في تمويل مشاريع تكنولوجيا المعلومات وزيادة تشجيعه لتمويلها من خلال إيجاد مؤسسات تمويلية متخصصة للتعامل مع هذه الصناعة أسوة بما هو مطبق في مجالات أخرى مثل بنوك البناء والتشييد أو بنوك الائتمان الزراعي. كذلك اقترح المعهد إنشاء اتحاد لصناعة البرمجيات المصرية تكون أولى مهامه تسويق المنتج المصري وتقديم المنح الدراسية وتمويل أنشطة البحث والتطوير. و قدرت الدراسة معدل نمو قطاع تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات

جمعية إنتاج الأردنية تنضم إلى سوق "تجاري"

أعلنت شركة "تجاري الأردن" أن جمعية شركات تقنية المعلومات الأردنية "إنتاج" قد انضمت إلى بيئة الشراء الإلكتروني التي تتركزها "تجاري" محلياً ولإقليمياً تحقيقاً لأهداف الجمعية الرامية لدعم قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في الأردن وتطبيقاً مبدأ الشفافية في إتمام العمليات الشرائية.

وعلياً على ذلك، قال رئيس هيئة مديري جمعية "إنتاج" راشد البليبيسي على هامش حفل توقيع الاتفاقية إن "إنتاج" تتعاون من خلال الانضمام إلى بيئة "تجاري" الإلكترونية الاستفادة من الخدمات المميزة التي تقدمها وتساهم في دعم قطاع الاتصالات



راشد البليبيسي

وتكنولوجيا المعلومات.

من جانبه، كتب مدير شركة "تجاري الأردن" يزن الحسامية بانضمام "إنتاج" إلى بيئة الشراء الإلكتروني التي تسمى "تجاري الأردن" إلى إيجادها لممكن الشركات والمؤسسات من الاستفادة من خدمات وميزات الشراء الإلكتروني والتجارة الإلكترونية بشكل عام. ودعا الحسامية كافة الشركات والمؤسسات الأردنية إلى المشاركة بالانضمام إلى بيئة "تجاري" والاستفادة من الخدمات المميزة التي تقدمها. يُذكر أن عدد أعضاء تجاري الأردن وصل إلى 140 شركة في أقل من عامين.



مارجيس ٣,٩٥٨ ميل



الدوحة ٢,٢٦٤ ميل



شرم الشيخ ١,٠٠٠ ميل

ذكريات إلى ما لا نهاية

عند سفرك على متن خطوط طيران الشرق الأوسط وشركائها مع سيدر مايلز، تستفيد إلى أقصى حد من كل رحلة تقوم بها. إغتنم فرصة المروض القيمة التي يقدمها لك برنامج سيدر مايلز، وتأكد أنها ببطاقتك المثلى للسفر! لن تصدق السرعة في كسب السفرات المجانية، وغيرها من المنافع!

- ✓ مجموعة واسعة ومتنوعة من البطاقات المجانية لك ولعائلتك
- ✓ مضاعفة أميالك في درجة وسيدريه
- ✓ زيادة وزن الأمتعة وترقيع درجة السفر (upgrade) مقابل الأميال
- ✓ الدخول إلى قاعة "الآر" وانعام إجراءات الصعود إلى الطائرة على
- ✓ كسب واستبدال الأميال مع شركاء سيدر مايلز إلى جميع أنحاء العالم
- ✓ مركز الخدمات الخاص للأعضاء ٢٤/٢٤، طيلة أيام الأسبوع
- ✓ الإغلاص على كشف حساب أميالك عبر الإنترنت

الانضمام إلى سيدر مايلز مجاني وبغاية السهولة

ما عليك سوى الإتصال على الرقم ١٦٢٩٩٩٩-٠١ أو ١٣٣٠، أو زيارة موقعنا على الإنترنت www.mea.com.lb/cedarmiles

CEDAR

.....m i l e s

علما تسافر. تسافر أكثر

MEAA

أيسر

تحقق نمواً كبيراً في المنطقة



إيمانويل كولا نائب الرئيس في شركة أيسر لأوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا يونس: فليوب أيفر مدير المبيعات والتسويق في أيسر كمبيوتر الشرق الأوسط المحدودة (أيسار)، وكريشنا ميروني مدير عام أيسر كمبيوتر الشرق الأوسط المحدودة

حققت شركة أيسر نمواً استثنائياً هذه السنة، مقارنة بالسنة الماضية، فتضاعفت مبيعاتها أكثر من مرة في قطاع الكمبيوترات المنقولة في المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة.

واستحوذت الشركة في المملكة على المرتبة الأولى في مبيعات أجهزة المفكرات وذلك للشهر الخامس عشر على التوالي، محققة نمواً قدره 264 في المئة من العام 2004. وتشير الأرقام إلى أن ربع عدد أجهزة المفكرات المباعة في السعودية هي من صنع أيسر.

ويقول نائب الرئيس في شركة أيسر لأوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا إيمانويل كولا: "كانت السنة الماضية حاسمة بالنسبة لشركة أيسر في الشرق الأوسط. لقد استحوذنا، وبشكل متواصل، على حصص منافسينا في الأسواق في كافة قطاعات الأعمال، كما سيطرنا على قطاع أجهزة المفكرات في المنطقة، ولعلّ الدليل على ذلك أننا تبوأنا المرتبة الأولى في المملكة العربية السعودية طيلة 15 شهراً الماضية".

يذكر أن 684 ألف كمبيوتر مكتبي من أيسر بيعت في الشرق الأوسط في الربع الأخير من العام 2004، واحتلت أيسر المركز الثاني من حيث حصتها في السوق بنسبة 13,8 في المئة، بعد HP، فيما احتلت "ديل" المركز الثالث.

إيمارسات

تسويق خدماتها في الكويت

حصل "مركز براك الدولي" في الكويت على ترخيص لتوفير خدمات إيمارسات في الكويت، ما يتيح للمركز تسويق وبيع خدمات إيمارسات للاتصالات الصوتية والبينية عبر الأقمار الاصطناعية.

وتتيح الاتفاقية إطلاق تشكيلة إيمارسات الكاملة من الأنظمة

الصوتية والبينية في الكويت، وعلى وجه الخصوص نظام Regional للخطوط ونظام الاتصالات عبر الأقمار الاصطناعية لنقل المعلومات، وهو يتميز بخفة الوزن والسرعة العالية والدونة وسهولة الاستعمال ما سيمنح من توفير وسائل الاتصالات وتبادل المعلومات، وإلى الأماكن النائية في الكويت، وسيحسن بشكل ملحوظ مستوى اتصالات المسافرين إلى خارج الدولة.

الكاتيل

تورده أنظمة الاتصالات والأمن لطار دبي

فازت شركة الكاتيل بعقد قيمته 41 مليون يورو من هيئة الطيران المدني في دبي، وذلك لتوريد وإدماج ونشر أنظمة الاتصالات والأمن ضمن مشروع التوسع في مطار دبي الدولي. وقد بدأت هيئة الطيران المدني في دبي في المرحلة الثانية من برنامج التوسعة، والذي يتعلق ببناء المطار الثالث وملتقى الممرات الثاني وموقف انتظار السيارات، لتخصص كلها لصالح طيران الإمارات، إضافة إلى مطار ضخم للبيضاخ.

ومن المتوقع الانتهاء من أعمال البناء بحلول منتصف العام 2007، حيث تصبح طاقة المطار قادرة على التعامل مع نحو 70 مليون راكب سنوياً، ما يمثل زيادة كبيرة في طاقته الحالية وقدرها 22 مليون راكب.

نوكيا

تطلق "تراسل Nokia Xpress الصوتي"

أطلقت نوكيا خدمة "تراسل Nokia Xpress الصوتي" السهلة الاستعمال، المرتكزة على التراسل للتعدد الوسائط والتي يتمكن المستخدم من خلالها تسجيل الرسائل الصوتية وإرسالها بمسلة زز باستعمال الواجهة الجديدة المصممة خصيصاً لهذا الغرض والتي تسمح بتعديل الرسائل قبل إرسالها والمتميزة بالسرعة وبسهولة الاستعمال.

أما بالنسبة لتوافيق هذه الخدمة مع منتجات السوق، فمن الممكن إرسال الرسائل الصوتية لجميع الهواتف النقالة المزودة بميزة التراسل للتعدد الوسائط. كما ويمكن تخزين الرسائل وإعادة الاستماع إليها عن طريق الهاتف في أي وقت بعد تلقيها، ومشاركتها مع عدد من المستخدمين.

فيوتشر تكنولوجي

تطيق أول حل لاسلكي لبروتوكول الإنترنت في قطر

استكملت فيوتشر تكنولوجي، الشركة المتخصصة في تقديم حلول الاتصالات ومراكز الاتصال في دولة الإمارات، تطبيق نظام آخر من نوع "أهاب" للاتصال لاسلكياً عبر بروتوكول الإنترنت في المنطقة. ويعتبر العقد المبرمة قيمته بنحو 1,4 مليون ريال قطري لتطبيق حل لاسلكي لبروتوكول الإنترنت لصالح أكاديمية "إسباير" الرياضية للأطفال في قطر، أول حل متكامل للهواتف عبر بروتوكول الإنترنت تطبقه "فيوتشر تكنولوجي" في قطر والإمارات العربية والحدود.

وسيتمثل حل الهاتف عبر بروتوكول الإنترنت الذي ستقدمه



LIFEBOOK E8020

قطاع المستخدمين المتخصصين الذين يتطلعون للحصول على أنظمة تكنولوجيا تجمع بين الفعالية ومرونة الاستخدام، وتكفل أجهزة الكمبيوتر المفكرة الجديدة الحصول على أعلى مستويات الحماية للاتصالات ومنع محاولات الاستخدام غير المرخص. كما تتمتع بهيكل مصنوع من الماغنيزيوم يؤمن النظام والبيانات من الأضرار المالية التي قد تتعرض لها خلال الاستخدام اليومي.

سامسونج

تدعم بطونة "كبي ديزت كلاسيك 2005"

سلّمت سامسونج إلكترونيكس 100 جهاز هاتف نقال من طراز "SGH-B630" إلى اللجنة المنظمة لبطولة "كبي ديزت كلاسيك 2005". وتأتي هذه الخطوة في إطار اختيارها مواعيف سامسونج راعياً رسمياً لهذا الحدث الرياضي المهم. وقد تم تزويد الهاتف النقّال "SGH-E63" بكاميرا مدمجة ونغمات متعددة الطبقات الموسيقية، إضافة إلى عدد من الزايفات للبطولة الأخرى، بما فيها مسجل للصوت وخاصية التعرف إلى هوية الاتصال وسجل للهاتف يتسع إلى 2000 اسم. يذكر أن رعاية سامسونج للأحداث والفعاليات الرياضية لا تقتصر على الدعم المادي فحسب، فهي تساهم بتقنيات الاتصالات اللاسلكية المتطورة التي تنتجها الشركة في تعزيز النجاح الذي تدار به مثل هذه الأحداث.

طراز "SGH-B630" من Samsung

"فيوتشر تكنولوجي" الأكاديمية "اسباب" الرياضية، على أجهزة Softphones لبروتوكول الإنترنت وأجهزة "Softphones over pocket PC" ووصلات للهواتف النقالة وقدرات التهاوت لاسلكياً عبر بروتوكول الإنترنت وقدرات التراسل الموحد.

صخر

إنفاقية مع وزارة التربية العُمانية



معتصم محيسن



خالد بن سليمان السيابي

قرّرت وزارة التربية والتعليم العُمانية الاستعانة بأنظمة صخر في إطار تطوير العملية التعليمية والتربوية خصوصاً في مجال أنظمة إدارة للدارس، التي تضم أحدث ما توصلت إليه التقنيات والأنظمة التعليمية المتطورة في العالم. وعن المشروع قال المدير التقني لشركة صخر إبراهيم الحاسب معتصم محيسن: "إن نظام صخر يعتبر الحل للتكامل لإدارة للدارس المعاصرة، فهو يوفر مستويات عالية من السرية والخصوصية وحماية البيانات، إضافة إلى إمكانية تخزين الكم الضخم من البيانات وسهولة إجراء النسخ الاحتياطية واسترجاعها في ما بعد، إلى جانب السرعة الفائقة والقدرة على اكتشاف الأخطاء".

أما مدير دائرة نظم المعلومات في وزارة التربية والتعليم في سلطنة عُمان خالد بن سليمان السيابي فقال: "لدينا مشروع باسم البوابة التعليمية Education Portal يتضمن ربطاً إلكترونياً لنحو 1200 مدرسة، وهو يتضمن إلى جانب نظم الإدارة للدراسة SMS عنصرين أساسيين آخرين هما التعليم الإلكتروني e-Learning، والبوابة التعليمية عبر الإنترنت Internet Portal System، التي تحقق التواصل في ما بين أبنائنا الطلبة، والمدرسين، وأولياء الأمور، وإدارات المناطق، وجميع المختبرين في العملية التربوية والتعليمية".

فوجيتسو سيمز

مجموعة متطورة من أجهزة الكمبيوتر المفكرة

طرح "فوجيتسو سيمز" كمبيوتر مزوفاً مجموعة متطورة من أجهزة الكمبيوتر المفكرة "لايف بوك إي 8020" (LIFEBOOK E8020) في أسواق منطقة الشرق الأوسط. وجاء ذلك بالتزامن مع الإعلان عن إطلاق "إنتل" لتقنية "سنترينو" الجديدة للحواسيب اصطلاحاً باسم "سونوما" إلى جانب حزمة البرامج الإلكترونية "إنتل 915". وتستهدف هذه المجموعة المتطورة من أجهزة الكمبيوتر المفكرة



فورد تطلق "لينكون نافيجاتور" في الشرق الأوسط

أعادت شركة فورد الشرق الأوسط وشركة الطاير للسيارات الركيل للمعدن في دبي والإمارات الشمالية، إطلاق مركبة "لينكون" التي تتميز من الماركات التجارية التي تتمتع بشهرة واسعة النطاق ضمن قطاع السيارات الفاخرة.

وقال أندي نورثم، الرئيس التنفيذي والمدير العام لقطاع الأسواق للمشيرة العالية التابع لشركة فورد للسيارات: "تكتسب مركبة "لينكون" أهمية خاصة، لما تتمتع به من إرث تاريخي عريق حافل بالإنجازات المتميزة.

ويتوقع أن يهتمز الاسم التجاري لـ "لينكون" من خلال قيام شركة فورد الشرق الأوسط بتدشين مجموعة غنية من سيارات لينكون الجديدة خلال العام 2005 كطراز نافيجاتور 2005 الجديد

تماماً وذلك بالتزامن مع إطلاق حملة إعلامية ضخمة في أرجاء المنطقة إضافة إلى قيام وكلاء الشركة بإطلاق عدد من المبادرات والحملات الترويجية المتميزة.

وفي هذا الصدد قال مدير المبيعات والتسويق في شركة فورد الشرق الأوسط حسين مراد: "تخطط لإطلاق حملة إعلامية وتسويقية متكاملة تعتمد مبدأ أساسياً يقوم على تلبية احتياجات العملاء والوفاء بتطلعاتهم بشكل يضمن لنا تواصل غير محدود مع جميع العملاء.

أودي تعزز أسطول هيرتز الإمارات



لتوقيع العقد

وقعت شركة النابودة للسيارات، وكيل أودي في الإمارات، اتفاقية مع شركة هيرتز لتأجير السيارات لتزويدها بدفعة من سيارات أودي A4 و A6 و A8 من طراز العام 2005، لتعزيز أسطول سيارات هيرتز في الإمارات العربية المتحدة التي تعد إحدى كبرى شركات تأجير السيارات في المنطقة.

مدير عام هيرتز الإمارات العربية المتحدة بوب فارو قال: "ستوفر سيارات أودي لعملاء هيرتز خيارات واسعة نظراً للمواصفات الجيدة التي تتمتع بها. أما مدير علامة أودي في شركة النابودة للسيارات علي سيف النابودة فقال: "إن الصفقة تمثل فاتحة صفقات أخرى بين الشركتين وتمهد لتوطيد علاقات عمل طويلة الأمد مع هيرتز الإمارات".

يذكر أن مؤتمر هيرتز الدولي الذي عقد في أثينا في تشرين الأول/أكتوبر الماضي، أشاد بهيرتز الإمارات، حيث شهد أسطولها نمواً كبيراً بنسبة 60 في المئة خلال العام 2004.

شفروليه Aveo 2005



حازت شفروليه Aveo و Hatchback عن فئتهما على تصنيف من خمس نجوم للحماية الأفضل من الصدمات الأمامية للسائق والراكب الأمامي، وذلك وفقاً لإدارة حماية السير في الولايات المتحدة. ومعروف أن شفروليه Aveo هي السيارة الأكثر راحة في فئتها، سواء في مقصورة الركاب التي تتسع لخمس أشخاص أم في صندوق الأمتعة، كما تتمتع بمجموعة من المواصفات القياسية المتميزة.

ارتفاع قياسي لمبيعات جنرال موتورز الشرق الأوسط

كشفت جنرال موتورز الشرق الأوسط عن ارتفاع مبيعاتها في الشرق الأوسط بنسبة 55 في المئة خلال العام 2004.

وساهمت عوامل متعددة في تعزيز المبيعات منها تركيز الوكلاء على إبراز أهمية قطع الغيار، ووجود مركز إقليمي لقطع الغيار في دبي، إضافة إلى توسيع شبكة التوزيع.

أما فيما يتعلق بالإنجازات في الأسواق المختلفة، فقد بلغت مبيعات جنرال موتورز في أسواق المملكة العربية السعودية والكويت لعام 2004 نسبة 62 في المئة من إجمالي المبيعات.

أسبوع "مصر" على قناة "ديسكفري"

القاهرة - يوم حود



آرثر باستينج

د. زاهي حواس

استضافت قناة ديسكفري (Discovery Channel) رحلة صحافية بين القاهرة والأقصر شارك فيها أكثر من 50 صحفياً من الشرق الأوسط وأوروبا، ونظمتها بنجاح شركة العلاقات العامة هيل أند نولتون (Hill & Knowlton).

خلال الرحلة التي استمرت ثلاثة أيام قدم نائب رئيس مجلس الإدارة والمدير العام لأوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا في قناة ديسكفري آرثر باستينج Arthur Bastien عرضاً لأهم البرامج التي تعرضها القناة وبين بالأرقام قاعدة المشتركين الأوروبيين التي توسعت في الآونة الأخيرة إلى أكثر من 140 مليون مشترك، مشيراً إلى أن القناة متاحة حالياً في 103 بلدان ومن خلال 21 لغة.

باستينج الذي يتولى مسؤولية تنمية أعمال ديسكفري والعلامات التجارية للقنوات في بلدان أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا قال: "إننا نبدل جهودنا من أجل زيادة الإيرادات والأسماء التجارية والتسويق وإعادة البرامج".

نائب الرئيس للبرامج، أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا لشبكات ديسكفري الأوروبية مارويان ولهمز تناولت في العرض الخط المستقبلي لـ "ديسكفري" ما يختص بالبحوث التي

تتناولها برامجها خصوصاً تلك التي ستعرض حصرياً على الـ "شوتايم" ضمن "أسبوع مصر" بين 27 آذار/ مارس و2 نيسان/ أبريل والتي ستتناول مجموعة من البرامج التي ستكشف عن خلالها الغاز الحضارة المصرية القديمة.

وكان هذا البرنامج قد نال إعجاباً من المشاهدين في السنوات السابقة، إذ شمل بإضافة من البرامج الجديدة والشيرة للاهتمام والزخرفة بالمعلومات الجديدة للمشاهدين قناة ديسكفري التي تبث برامجها حصرياً على شبكة شوتايم.

أمين عام المجلس الأعلى للأثار ومدير حملة التنقيب في أهرامات الجيزة، د. زاهي حواس والذي يحاول منذ سنوات أن يسترجع الأثار المصرية التي سرقت من مصر على مدى الـ 200 سنة الماضية قال: "سيؤد أسبوع مصر" للمشاهدين أيضاً بالمعلومات عن آخر التطورات والاستجدات في مصر، بما في ذلك افتتاح المتاحف الجديدة والتحفيات للتطورة الجديدة التي يستخدمها جيل جديد من

علماء الأثار المصرية لكشف أسرار تاريخ بلادهم العريق". وكان د. حواس الذي التقى الصحفيين في مدينة الأقصر قد تحدث عن برنامج وضعته هيئة الأثار المصرية في سلم أولوياتها ويقضي بحماية الأثار من الأخطار التي قد تنجم بفعل عوامل الطبيعة كفيضانات النيل مثلاً، وكانت الهيئة إستعانت بشركات عدة حيث توصلت إلى حل هذا الموضوع. وعن الإكتشافات الجديدة تحدث د. حواس عن كشف أسرار جديدة خصوصاً في موضوع المسلات التي لا تزال ربما تتواجد في قعر نهر النيل حتى يومنا هذا.

كما تحدث عن تجديد المتاحف القائمة كالمتحف الإسلامي باب الخلق وعن متاحف جديدة سيتم إنشاؤها في أجنحة المتحف الكبير في القاهرة والآخر في شرم الشيخ والغردقة. كما أشار إلى برنامج لحماية الدفن تم تمويله بالكامل من قبل الحكومة المصرية. وأثار د. حواس قضية القطع الأثرية المسروقة والوجود في

متاحف عدة في الخارج، فأشار إلى أنه تمت استعادة أكثر من 200 ألف قطعة أثرية أهمها كان في متحف نيويورك. وقد نجح في هذا الإطار باستعادة مومياة وممسيس الأول من متحف كارلوس في أميركا، والسامعي ناشطة حالياً لإسترجاع التمثال النحشي لـ نفرتيتي الموجود في متحف برلين وهو أمر حرجي ومهم بالنسبة إلى السياحة في برلين.

وحول التراسات التي تجرى على للمومياوات تحدث د. حواس عن مشروع إجراء C.T. SCAN لجميع المومياوات وقال أن فريقاً من الخبراء يقوم بالسفر حول العالم مزوّداً بترسانة من تكنولوجيا القرن الحادي والعشرين لحل أسرار جياهم ووفاتهم. وعن سؤاله عن مردود السياحة الأثرية في مصر قال: "إنني أحمل على عاتقي مهمة إعادة الأثار المصرية المسروقة ونسعي إلى تحويل المتاحف إلى متاحف أثرية ثقافية وسياحية، وليس فقط مخازن بحيث تجعل للزائر يزور المتاحف الـ 13 وليس متحفاً واحداً".



لومياة لتتالية من رئيس الثاني - متحف القاهرة

موانئ دبي بين أفضل 10 موانئ في العالم

انضمت سلطة موانئ دبي إلى لائحة أفضل 10 موانئ في العالم للعام 2004، حسب اللائحة التي أصدرتها مؤخراً "دائيا لاينرز"، إحدى المنشورات العالمية المتخصصة في هذا المجال. وتصنف الموانئ عادة بناء على نتائج مقارنة الحاويات في كل ميناء على حدة.

وقال مدير عام سلطة موانئ دبي جمال ماجد بن



جمال ماجد بن ثنية

ثنية أنّ موانئ دبي احتلت المرتبة الثالثة من حيث نسبة النمو التي بلغت 25 في المئة مقابل 29 في المئة ليناء شانغهاي وميناء شينزين الصيني.

وكانت سلطة موانئ دبي تسلمت، مؤخراً، دفعة أولى من الرافعات الجسرية العملاقة التي يمكنها تفريغ وتحميل سفن ضخمة تصل حمولتها إلى نحو 12 ألف حاوية. ومن المتوقع أن تتسلم الدفعة الثانية في غضون الأشهر الثلاثة المقبلة، على أن يتم تسليم الرافعات الثقيلة في دفعات سيكون آخرها قبل منتصف العام المقبل 2006 ليبلغ عددها الإجمالي 20 رافعة.

وساعدتها في العمل المذوّب لتحويل العلامات التجارية الخاصة بعلامتها إلى علامات ودية (LOVEMARK) أو علامات "توحي بالوفاء للامصدق".

وقال هاينتز، "الشرق الأوسط منطقة نمو استراتيجية لشركتنا لذا نتطلع لأن يستمر الرئيسان التنفيذيان فيكروم نايدو المقيم في دبي وجورج الأسد المقيم في الرياض، بالمشراكة في العمل من أجل النهوض بالأداء والطاقة والأفكار المبدعة إلى مستوى يجعل من المنطقة نموذجاً يحتذى لكاتب ساتشي أند ساتشي حول العالم." ومن بين النجاحات التي حققتها، مؤخراً، "ساتشي أند ساتشي" في الشرق الأوسط انضمام عميلين جديدين إلى قائمة عملائها الحاليين، هما "القطرية للطيران" و"بيل للألبان". ونتيجة لهذا النمو، جرت عملية توسيع مكتب الشبكة في جدة، وهو الثاني لها في المملكة بعد مكتب الرياض، كما ستفتتح قريباً مكتباً لها في الكويت.



ريشارد هاينز

"ساتشي أند ساتشي" العالمية تتوسع في المنطقة

أحدثت "ب" أفكار التحولية التي ابتكرتها شبكة ساتشي أند ساتشي في المنطقة وأدت إلى الفوز بعملاء جدد وبافتتاح مكاتب جديدة في المنطقة، قام رئيس مجلس الإدارة وكبير المدراء التنفيذيين في "ساتشي أند ساتشي" أوروبا والشرق الأوسط وريشارد هاينز بزيارة إلى دبي هي الأولى له إلى منطقة الشرق الأوسط.

ومن خلال هذه الزيارة، أعاد هاينز التأكيد على شغف الشركة بـ"ساتشي أند ساتشي" مستجيباً، والتزامها الشايت حيال المنطقة

"مالتى سيل" تطرق نظام "مالتى سفير"

أطلقت "مالتى سيل" تكنولوجيا الشرق الأوسط، مؤخراً، مجموعة الأنظمة المتطورة الجديدة "مالتى سفير" في منطقة الشرق الأوسط، وتضمنت هذه الحلول، التي تعتبر أولى لوحات العرض الملصقة التي يحملها بالون هيليوم عملاق، الحصول على أعلى معدل رؤية ممكن في مجال الإعلانات وفي عرض المعلومات والتوثيق في المعارض والمهرجانات وغيرها من الفعاليات الداخلية والخارجية.

والبالون الملصق يحمل شاشة عرض متطورة تقدّم صوراً واضحة من خلال تقنية الإسقاط الضوئي الطيفي وهيكل معدني خاص. وتكفل هذه التقنيات مشاهدة المواد المعروضة بوضوح شديد سواء ليلاً أو نهاراً، كما يتيح السطح الخارجي للبالون مساحة تصل إلى 100 متر مربع يمكن استغلالها في وضع العلامات التجارية. وتوقع مدير عام "مالتى سيل" ديفيد هولم جلاد أن تساهم هذه الحلول في إحداث نقلة كبيرة في قطاع الإعلان في منطقة الشرق الأوسط، التي اعتبرها إحدى الأسواق المتنامية في قطاع المعارض التجارية والمناسبات العامة الخارجية.



فهرنهايت من "ديور"

فهرنهايت، ماء عطر بخاخ جديد من "ديور"، أطلق بعبة 50 ملل التقليدية وبإصدار جديد باللون الفضي وكان الزجاج صلباً بالمرور.

مزيج من رائحة الورد وخشب الصندل والأز والعنبر تأخذ رجل فهرنهايت في سفر بين الأرض والسماء وبين الحلم والواقع.

معرض دبي العالمي للقراب 2005

تنتقل فعاليات معرض دبي العالمي للقراب 2005 في الفترة الممتدة بين 15 و19 آذار / مارس الحالي في نادي دبي الدولي للرياضات البحرية في الميناء السياحي.

وقالت مديرة المشاريع الدولية في المعرض هيلين ويند أن مساحة المعرض تصل إلى 8500 متر مربع وتستوعب نحو 400 عارض، فضلاً عن 80 مرسى للقراب. وأضافت ستساهم العفارات اللطلة على واجهات مائية وزيادة أعداد الزوار البحرية في منطقة الخليج في جعلها مركزاً للرياضات البحرية.

فرنسا تعرض في القاهرة

أطلق السفير الفرنسي في مصر جان-كلود كوسران، مؤخراً، خلال احتفال أقيم في المركز الثقافي الفرنسي في القاهرة، مشروع "فرنسا تعرض في القاهرة".

حضر الاحتفال، إلى جانب Publicis Graphics الشركة المنظمة لهذا المعرض، وجمعية الأعمال الفرنسية-المصرية الشريك في هذا الحدث، وزير السياحة المصري أحمد المغربي، ومحافظ القاهرة عبدالعزيم وزير، إضافة إلى مسؤولين عن شركات فرنسية في مصر

ومؤسسات ذات علاقة تجارية مع فرنسا، ورجال أعمال وإعلام.

يهدف للمشروع الذي سيقام بين 19 و22 أيار/ مايو المقبل إلى تعريف الجمهور على المنتجات والخدمات الفرنسية وتعزيز صورة فرنسا في مصر، وكذلك إتاحة الفرصة لمؤسسات غير متواجدة في جمهورية مصر العربية لتقديم منتجاتها، وذلك في إطار فئات على ضفاف النيل، سيحول الشوارع إلى واجهات فرنسية ضمن أجواء تمزج الشق التجاري بالنشاطات الثقافية والفنية والترفيهية المميزة.

"جافازا" في مؤتمر

مناطق التجارة الحرة في الهند

شاركت سلطة المنطقة الحرة في جبل علي (جافازا) في مؤتمر ومعرض المناطق الحرة التجارية الذي انعقد في الهند في شباط/ فيبرابر المنصرم، بهدف عرض الإنجازات التي حققتها المؤسسة عبر عقدين من الزمن.



عبد الله البنا

واعتبر مدير قسم التسويق التجاري في المؤسسة عبد الله البنا أن المشاركة في المؤتمر تأتي ضمن استراتيجية تسويق الخدمات في الهند، وقال: "نسعى إلى تطوير مناطق حرة شبيهة في الدول الأخرى وذلك من خلال "جافازا" التي تشكل الجزء العالمي لسلطة المنطقة الحرة في جبل علي".
يذكر أن عدد الشركات الهندية التي تتخذ من المنطقة الحرة في جبل علي مقراً لها بلغ أكثر من 481 شركة في نهاية العام 2004.

ثلاجات أصغر حجماً

من "فريجيلير"

صنعت "فريجيلير"، للاركة العالمية الرائدة، الحل الأمثل للعلاء الذين يرغبون في استخدام أجهزة منزلية أصغر حجماً لتحقيق الاستفادة القصوى من المساحات المتوفرة. وتعتبر الثلاجة ذات عمق 60 سنتيمتراً والتي تمّ تدشينها مؤخراً إبداعاً

متميزاً برفع من مستوى أساليب الحياة، حيث تُختصر المساحة اللازمة للاستخدام في المنزل من حجم 746 ليتر إلى المعايير في صناعة الثلاجات إلى 640 ليتر من دون فقدان أية سعة للتخزين.

وعلى الرغم من الحجم الأصغر، يقدم تصميم "سيسيس وايز" SpaceWise نفس مساحة الرفوف والتخزين التي توفرها الثلاجات ذات الحجم المعياري، ويوفر للعائلات اختيارات مناسبة لتلبية متطلبات التخزين والتبريد.

تعاون إعلاني بين

"العوجان" و"إنيشييف ميديا"

أعلنت شركة العوجان الصناعية، المتخصصة في تصنيع وتوزيع وتسويق المشروبات الغازية والحلويات، عن تعيينها شركة "إنيشييف ميديا"، إحدى الشركات التابعة لمجموعة فورتن برومو سفن، لتولي مهام التخطيط الإعلامي وشراء المساحات الإعلانية على مدى السنوات الثلاث المقبلة.

الرئيس التنفيذي لشركة العوجان الصناعية اليكس اندار أكيس قال: "تتطلع من خلال هذا التعاون إلى إقامة علاقة عمل ناجحة ومثمرة، ولأننا واثقون من أن الفريق الإبداعي في الشركة سيكون له دور مهم في نمو أعمالنا في المستقبل".

تتخذ شركة العوجان الصناعية من المملكة العربية السعودية مقراً لها في الوقت الحالي، وهي تعمل لتوسيع أعمالها لتغطي باقي دول الشرق الأوسط وإيران إضافة إلى شمال وشرق أفريقيا. وأكد الرئيس التنفيذي لمجموعة فورتن برومو سفن فادي سلامة على التزام مجموعته بتقديم أفضل الخدمات لشركة العوجان.



فادي سلامة واليكس اندار رئيس بعد توقيع العقد



بطولة زوارق الفورمولا 2000 في خورفكان

الإثراء التجاري والسياحي في الترويج لإمارة الشارقة وسعيها إلى إبراز اللقومات السياحية الفريدة والتي تميز الإمارة سياحياً. واعتبر مشروع عام بطولة كاس رئيس الدولة لزوارق الفورمولا 2000، عهد السلام فيروز أن البطولة ستكون "فرصة لإبراز الوجه الحضاري والتراثي لمدينة خورفكان بما تحوز عليه هذه البطولة من زخم إعلامي محلي ودولي كبيرين".

أعلنت شركة شل من رعايتها المؤتمر جامعة دبي لجمعية رجال الأعمال الشباب للعام 2005 خلال الفترة بين 2 و6 آذار/مارس للقبل في فندق جميرا. وقال مدير العلاقات الخارجية في شركة شل حسين المحمودي: "يهدف للمؤتمر إلى تنمية قدرات رجال الأعمال وتزويدهم بخبرات وتجارب أبرز نظرائهم في العالم".

بازرة من مراحل تطور دار الساعات الأقدم في العالم من حيث العمل للتواصل غير المتقطع منذ تأسيسها في العام 1755. يجمع المبنى الإدارة والإنتاج تحت سقف واحد مؤمناً الجو العملي المناسب لحوالي 170 عاملاً يمثلون روح الدار ومختلف حرفها. وفي الوقت المناسب، سوف يصل عدد العاملين في دار فاشرون كونستانتين إلى 250 شخص. وفاشرون كونستانتين هي واحدة من الدور النادرة التي تشكل مرجعاً في عالم الساعات الراقية كما أنها تستطيع، اليوم وأكثر من أي وقت مضى، تلبية فلسفتها التي تسير في خدمة الإنتاج المحدود الكمية.

تؤمن المساحات الضيقة الواسعة في داخل المبنى سهولة وشغافية ما يسهل التحول ما بين الأقسام المختلفة. ولعل ذلك هو نموذج التطور الناجح لدى الدار التي تركز على الخلق والتنوعية بدلاً من وضع الكميات المتزايدة من الإنتاج هدفاً نصب عينها. وفاشرون كونستانتين هي واحدة من الدور النادرة التي تشكل مرجعاً في عالم الساعات الراقية كما أنها تستطيع، اليوم وأكثر من أي وقت مضى، تلبية فلسفتها التي تسير في خدمة الإنتاج المحدود الكمية.

العالية للحلوليات. وأنت الفناشج مشرفة للفريق اللبناني الذي يشارك للمرة الثانية فقط، وقد تبارى مع فرق من عشرين بلداً.



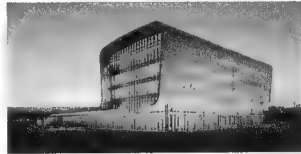
وقعت هيئة الإنماء التجاري والسياحي في الشارقة عقد استضافة الجولة الرابعة من بطولة كاس رئيس الدولة لزوارق الفورمولا 2000، تحت رعاية ولي عهد ونائب حاكم الشارقة الشيخ سلطان بن محمد بن سلطان القاسمي، والتي ستقام في مدينة خورفكان، خلال الفترة ما بين 24 - 25 آذار/مارس الحالي. وقال ممثل هيئة الإنماء التجاري والسياحي في الشارقة محمد علي النومان: "جاء قرار استضافة الجولة الرابعة من بطولة كاس رئيس الدولة لزوارق الفورمولا 2000، انطلاقاً من استراتيجية هيئة



حسن المحمودي

"شل" ترعى مؤتمر "رجال الأعمال الشباب"

فاشرون كونستانتين تفتتح مصنعاً جديداً في جنيف



افتتحت فاشرون كونستانتين مصنعها الجديد الذي يقع في منطقة بلان لي زوات - Plan-les-Ouates جنيف والذي صممه المهندس الفرنسي - السويسري Bernard Tschumi. وجاء الافتتاح بعد سنتين من التخطيط و18 شهراً من العمل المكثف، مهدداً مرحلة

لبنان خامساً في مسابقة الحلوليات العالمية 2005

احتل الفريق اللبناني والمؤلف من أربعة أعضاء بقيادة الشيف شارل عازار من فندق متروبوليتان بالاس بيروت المرتبة الخامسة ضمن الفرق العالمية في "مسابقة الحلوليات العالمية للعام 2005" والتي أقيمت في ليون - فرنسا. كما حصل على ميداليات وشهادات تقدير من منظمي للمسابقة

عبد القادر الخطياط



تم تعيينه مديراً تنفيذياً لجمع دبي للتقنيات الحيوية والأبحاث، وكان الخطياط شغل منصب المدير العام لإدارة الألة الجائشة التابعة لشركة دبي، وسيطولى الخطياط مهمة الإشراف على تأسيس المجف بتطبيق أفضل المعايير العالمية.

سوخل شارما



تم تعيينه مديراً لمكتب الكويت في شركة العربية للطيران. ويتمتع شارما بخبرة جيدة في قطاع الطيران المدني الإقليمي وكان قد عمل في شركة طيران KLM من الهند والكويت من العام 1997 حتى العام 2003.

أسامة مسعود

تم تعيينه مديراً عاماً لفندق كراون بلازا عمان التابع لجموعة إنتركونتيننتال. وكان مسعود انضم إلى المجموعة العام 1977 كموظف استقبال، وسيطولى مسعود مهمة تعزيز وتحديث أداء العمل في فندق كراون بلازا عمان الذي تم تطويره مؤخرًا.

كهران حسين



تم تعيينه مديراً لبيعات قنوات التوزيع لشركة تك أكسيس Tech Access.

ويحمل حسين شهادة ماجستير في إدارة الأعمال من كلية كنفستون للأعمال، وعمل في عدد من أبرز شركات تقنية المعلومات في المملكة المتحدة. وسيكون حسين بحكم منصبه مسؤولاً عن تسريع النمو في المنطقة من خلال توطيد علاقات الشركة مع شركائها في قنوات التوزيع.

ديبورا فرامبتون



تم تعيينها مديرة لمكتب الخطوط الجوية البريطانية في دبي. وكانت فرامبتون بدأت العمل في الشركة قبل 25 عاماً وشغلت خلالها مناصب عدة في قطر، دبي والمملكة المتحدة. وستكون فرامبتون مسؤولة أيضاً عن عمليات الشركة في أبو ظبي والعين، إضافة إلى دبيو الإمارات الشمالية.

طارق غول



تم تعيينه مدير القنوات الإقليمية، للشرق الأوسط وباستان لشركة سيسكو سيستمز في خطوة تعزز التزام الشركة نحو شركائها. وعمل غول في عدد من الدول في آسيا والشرق الأوسط وشمال أفريقيا، حيث ساعد في افتتاح عدد من المكاتب لشركات عالمية.

هشام علي



تم تعيينه مديراً عاماً مساعداً في بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي. ويحمل علي شهادة ماجستير في إدارة الأعمال في الشؤون المالية ويكالوريوس في الاقتصاد من الجامعة الأميركية - القاهرة، وسيطولى مهام تسويق وتنمية الخدمات المصرفية الإسلامية للمصرف.

فاش شاهروكي

تم تعيينه مديراً عاماً لمنطقة الشرق الأوسط وجنوب أفريقيا لشركة Enerpec العالمية العاملة في تصنيع معدات الضغط الهيدروليكي. ويتمتع شاهروكي (البريطاني الجنسية) بخبرة تزيد على 18 عاماً في قطاع النفط والغاز في المنطقة.

ثامر مسعود



تم تعيينه مديراً عاماً لفندق سفير هيليو بوليتان بيروت، ويحمل إجازة في إدارة الأعمال. بدأ مسعود حياته العملية في سلسلة فنادق إنتركونتيننتال في العام 1963 واستمر فيها طيلة 40 عاماً تنقل خلالها بين: بيروت، كابول، ليدزفيل، كينشاسا، نيويورك، باريس، الرياض، البحرين، أسمره والقاهرة.

هبة جميل فطاني

تم تعيينها كمديرة للعلاقات العامة والإعلام في شركة المملكة القابضة وستتولى مهامها بتاريخ 19 آذار/ مارس الحالي بدلاً من أمجد شاكر. وتملك فطاني خبرة عشر سنوات في هذا المجال، وستعمل على تعزيز أداء القسم ما سينعكس بشكل إيجابي على علاقة الشركة بالاعلاميين.

بلال القادري



تمت ترقيته من مدير للعلاقات العامة في فندق شيراتون الكويت إلى مدير للمبيعات، وجاءت ترقية القادري تقديراً لجهوده.

سفير حمادة



تمت ترقيته إلى مدير للمبيعات في شركة "الفا تونز". وكان حمادة قد انضم إلى فريق البيعات في الشركة منذ العام 2000.

جون لاغوس

تم تعيينه مديراً عاماً لفندق أبو سوما إنتركونتيننتال مصر. ويمتلك لاغوس (الأوسترالي الجنسية) خبرة فندقية تعود للعام 1970. وكان شغل مناصب مختلفة في فنادق عدة في كل من: أميركا، روسيا، فييتنام، نيوزيلندا، اليونان والإمارات العربية المتحدة.

Offices and Representatives

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON (head office)

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O. BOX: 1136154 BEIRUT
Tel: 00 961 1 864139 - 864367 -
353577/8/9
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O. BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: 966 1 4778624
FAX: 966 1 4784946
Email: alwksa@netma.net.sa

U.A.E.

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O. BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: 00 971 4 294 1441
FAX: 00 971 4 294 1035
Email: alwksa@netma.net.sa

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O. BOX: 22935 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

Local Media Representatives

JAPAN

SHINANO INT'LAKASAKA KYOWA
BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107, JAPAN
Tel: (813) 35846420
Fax: (813) 35855628

MALAYSIA

PUBLICITAS MAJOR MEDIA
DAMANSARA UTAMA 4TH FLOOR PETALING JAYA
SELANGOR DARUL EHSAN MALAYSIA
Tel: +3 7729 6923
Fax: +3 7729 7113
E-mail: pmjmm@ig0.jaring.my

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
Krasnozhimskaya Naberezhnaya
Dom 11/15, App. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel: +7-095-911 2762, 912 1346
Fax: +7-095-912 1260, 261 1367

SPAIN

PUBLISTAR
Ms. Olga MARTINEZ
C/ Ca. Bermudez, 12 Atico
28003 MADRID - SPAIN
Tel: 00 34 91 553 66 16
Fax: 00 34 91 554 46 64

SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG
145, DANGU-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL, 110-071
KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-619
KOREA
Tel: (82-2) 739-7841
Fax: (82-2) 7325662

OTHER COUNTRIES (*)

PUBLICITAS INTERNATIONAL AVENUE DES MOUSQUINES 4 CH - 1005 LAUSANNE,
SWITZERLAND
TEL: (41 - 21) 213 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: pid.lq@publicitas.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, FRANCE, AUSTRIA,
NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES, SINGAPORE AND
MALAYSIA.

Advertisers' Index

- 1st ARAB TURKISH FORUM	75
- AL BUSTAN RESIDENCE	65
- AL HAMRA FORTE	95
- AMAN	117/124
- ARAB NATIONAL BANK	41
- ARABIA INSURANCE CO	114
- ARAMEX INTERNATIONAL	72
- ATIF 2005	79
- ATM	97
- AWITE 2005	89
- BANQUE AUDI	51
- BARAKAT JEWELLERY	35
- BLOM BANK	23
- BRITISH AIRWAYS	31
- CHEDID & ASSOCIATES	103
- COMPUTER ASSOCIATES	13
- CREDIT SUISSE	33
- DUNHILL	61
- EYE OF DUBAI	19
- FIB / ARCAPITA	0BC
- GULF AIR	25
- HORECA 2005	149
- HSBC	5
- HUGO BOSS	39
- ISORA YACHTS	80-81
- JAGUAR	27
- LEXUS	16-17
- M.E.A	153
- MAN INVESTMENT	IBC
- MATRADE	29
- MICE M.EAST	67
- MOBILY / ETIHAD ETISALAT	46-47
- NESMA	60 - 61
- NOKIA	21
- OMEGA	1FC
- PHILIP MORRIS	86-87
- ROTANA HOTEL	91
- ROYAL JORDANIAN AIRLINES	55
- SAUDI GENERAL INSURANCE CO	111
- SNA	109
- THE ARAB BANK	57
- THE HOUSE OF LORDS	43
- THE MUHAMMAD FOUNDATION	100
- THE SAUDI BRITISH BANK	141
- TOYOTA	37
- UNITED ARAB MOTOR CO	83

عراقه وخبرة

لاستثمارات رائدة ومتميزة

معرفتنا المعمقة تمكننا من تطوير منتجات تناسب متطلباتكم الاستثمارية

قدرائنا المتميزة في إنشاء المحافظ الاستثمارية وتوزيع الأصول وإدارة المخاطر تساعدنا على تحديد الفرص المربحة في مجالات الاستثمار لكي تطور مجموعة من المنتجات والحلول المبتكرة.

مكتب دبي هاتف 971 4 3434999 فاكس 971 4 3434441

مكتب البحرين هاتف 973 17 563356 فاكس 973 17 563356

بريد إلكتروني mandubai@maninvestments.com

www.maninvestments.com

عضوة في مجموعة مان



in depth in focus in front

هذه البانر صادرة عن مان الاستثمارات المحدودة من هيئة الخدمات المالية ولكن تخضع لرقابتها

اسم جديد لنفس القرص الاستثمارية المبتكرة

لقد نما بنك الاستثمار الإسلامي ليصبح مؤسسة مالية عالمية رائدة. ويسرنا أن نعلن عن اسمنا الجديد الذي يأتي مواكبة لهذا التوسع ونوجدًا لجميع شركائنا التابعة في الشرق الأوسط وأمريكا الشمالية وأوروبا تحت اسم واحد.

باسمنا الجديد أركابيتا، سوف نبقى حافظًا للقرص بالتزام متجدد لتوفير عروض استثمارية مبتكرة للمستثمرين من خلال المواهب المتفوقة والآراء المتميز.

www.arcapita.com

بنك أركابيتا ش.م.ب (مفصلة)، ص.ب ١١-٦، الخيام، مملكة البحرين. هاتف: ٩٧٢ ١٧ ٢١٨٢٢٢، فاكس: ٩٧٢ ١٧ ٢١٧٥٥٥
أركابيتا إنست. ١٥ الشارع الرابع عشر، الدور الرابع والعشرين، أتلانتا، جورجيا ٣٠٣٠٦، الولايات المتحدة الأمريكية. هاتف: ٤١٠ ٤١٩٢٠٩٠٠، فاكس: ٤١٠ ٤١٩٢٠٩٠١
أركابيتا ليميتد، الدور الثاني، ١٥ ملون سكوير، لندن SW1W 8ER، المملكة المتحدة. هاتف: ٤٤ ٢٠ ٧٨٢١ ٥٦٠٠، فاكس: ٤٤ ٢٠ ٧٨٢١ ٥٦٠١

ملخص البيانات المالية لخمس سنوات

